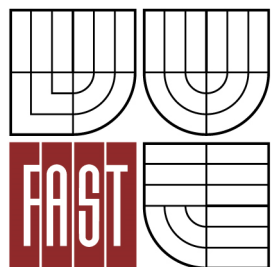




VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA STAVEBNÍ
ÚSTAV STAVEBNÍ EKONOMIKY A ŘÍZENÍ

FACULTY OF CIVIL ENGINEERING
INSTITUTE OF STRUCTURAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

PŘÍPRAVA A FINANCOVÁNÍ STAVEBNÍ ZAKÁZKY V RÁMCI JEJÍHO ŽIVOTNÍHO CYKLU Z POHLEDU ZHOTOVITELE

PREPARATION AND FINANCING OF CONSTRUCTION CONTRACTS DURING ITS LIFE CYCLE, FROM
THE VIEWPOINT OF A CONTRACTOR

DIPLOMOVÁ PRÁCE
DIPLOMA THESIS

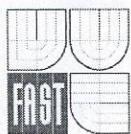
AUTOR PRÁCE
AUTHOR

BC. LUKÁŠ ŽILINSKÝ

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

Ing. GABRIELA KOCOURKOVÁ

BRNO 2015



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ FAKULTA STAVEBNÍ

Studijní program N3607 Stavební inženýrství
Typ studijního programu Navazující magisterský studijní program s prezenční formou studia
Studijní obor 3607T038 Management stavebnictví
Pracoviště Ústav stavební ekonomiky a řízení

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Diplomant

Bc. Lukáš Žilinský

Název

Příprava a financování stavební zakázky v rámci jejího životního cyklu z pohledu zhotovitele

Vedoucí diplomové práce

Ing. Gabriela Kocourková

**Datum zadání
diplomové práce**

31. 3. 2014

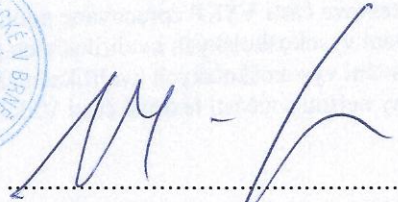
**Datum odevzdání
diplomové práce**

16. 1. 2015

V Brně dne 31. 3. 2014


.....
doc. Ing. Jana Korytářová, Ph.D.
Vedoucí ústavu




.....
prof. Ing. Rostislav Drochytka, CSc., MBA
Děkan Fakulty stavební VUT

Podklady a literatura

Tichá, A., Tichý, J., Vysloužil, R.: Rozpočtování a kalkulace ve výstavbě, akademické nakladatelství Cerm, Brno 2008, ISBN 978-80-7204-587-7

Marková, L.: Ceny ve stavebnictví, studijní opora VUT FAST Brno 2006

Hejduková, A., Hroníková, M.: Financování stavební zakázky, studijní opora VUT FAST, Brno 2006

Korytářová, Fridrich, Puchýř: Ekonomika investic, CERM s.r.o., Brno 2002, ISBN 80-214-2089-8

Korytářová: Investování, opora VUT FAST, Brno

Nováková, J., Nový, M., Waldhans, M.: Projektové řízení staveb, studijní opora VUT FAST v Brně, 2006

Zásady pro vypracování

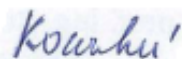
Cílem práce je analýza vybraných způsobů financování stavební zakázky v rámci jejího životního cyklu.

1. Stavební zakázka, stavební trh
2. Životní cyklus stavební zakázky
3. Zdroje financování
4. Analýza konkrétní stavební zakázky
5. Vyhodnocení a návrh opatření

Požadovaným výstupem je analýza konkrétní zakázky ve stavební firmě a návrh možných opatření se zaměřením na financování zakázky.

Předepsané přílohy

Licenční smlouva o zveřejňování vysokoškolských kvalifikačních prací



.....

Ing. Gabriela Kocourková
Vedoucí diplomové práce

ABSTRAKT

Diplomová práce se zabývá posouzením financování stavební zakázky z pohledu zhotovitele. V úvodu teoretické části je stručně charakterizován význam a současný stav stavebního trhu v České Republice. Následuje základní popis charakteristik stavebnictví a stavebního trhu a dále je pak popsán životní cyklus stavební zakázky. Hlavní pozornost teoretické části práce je věnována možným způsobům financování stavební zakázky z pohledu zhotovitele.

Praktická část diplomové práce je rozdělena na dva příklady. V prvním příkladu je provedena analýza financování stavební zakázky z pohledu zhotovitele (stavební společnosti). V návaznosti na způsob financování podnikatelské činnosti dané stavební společnosti je provedena finanční analýza její kapitálové struktury s následným vyhodnocením výsledků. V druhém příkladu je poté zpracován průběh financování stavební zakázky formou forfaitingu, tzn. odkupu střednědobé pohledávky.

KLÍČOVÁ SLOVA

Stavební trh, stavební zakázka, financování stavební zakázky, finanční analýza, finanční nástroje

ABSTRACT

The thesis engages in an assessment of financing the building contract from the view of a contractor. In the introduction of a theoretical part there is concisely characterized the meaning and current state of the construction market in the Czech Republic. Then there is a basic description of the characteristics of the building and construction market, followed by a description of the life cycle of construction contracts. Main attention on the theoretical part is paid to the possible ways of financing the building contract from the view of the constructor.

The practical part of the thesis is divided into two examples. In the first example, an analysis of financing the building contract from the view of the constructor or construction company can be seen. Following the method of financing the business activity of the construction company is a financial analysis of its capital structure with subsequent evaluation of the results. The second example contains processing of progress financing of the building contract using a form of forfaiting, i.e. redemption of medium-term debt.

KEY WORDS

Constructional market, financing a building contract, financial analysis, financial instruments

BIBLIOGRAFICKÁ CITACE VŠKP

Bc. Lukáš Žilinský *Příprava a financování stavební zakázky v rámci jejího životního cyklu z pohledu zhotovitele*. Brno, 2015. 137 s., 3 s. příl. Diplomová práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta stavební, Ústav stavební ekonomiky a řízení. Vedoucí práce Ing. Gabriela Kocourková.

PROHLÁŠENÍ:

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci zpracoval samostatně a že jsem uvedl všechny použité informační zdroje.

V Brně dne 10. 1. 2015

.....
podpis autora
Bc. Lukáš Žilinský

PODĚKOVÁNÍ

Rád bych poděkoval vedoucí mé diplomové práce paní Ing. Gabriele Kocourkové za ochotu a pomoc při zpracování mé diplomové práce. Velké díky patří také stavební firmě KALÁB, s.r.o. jmenovitě jednateři firmy panu Mgr. Ing. Tomáši Kalábovi za zprostředkování a domluvení pověřených osob zabývajících se problematikou financování stavebních zakázek. Děkuji panu Ing. Pavlovi Sklenářovi finančnímu řediteli stavební firmy Kaláb, s.r.o. za pomoc a užitečné rady při řešení problematiky financování stavebních zakázek. Dále děkuji panu Ing. Pavlovi Jančálkovi ze společnosti BLOCK, a.s. za pomoc při řešení speciálního druhu financování stavební zakázky formou forfaitingu.

OBSAH

1	ÚVOD	10
2	VÝZNAM A POSTAVENÍ STAVEBNÍHO TRHU V NÁRODNÍ EKONOMICE	12
2.1	Současný vývoj stavebnictví v České Republice	13
2.2	Předpovědi pro rok 2014 a 2015	17
3	ZÁKLADNÍ CHARAKTERISTIKY STAVEBNICTVÍ A STAVEBNÍ VÝROBY	18
3.1	Specifické znaky stavebnictví.....	18
3.1.1	Hlavní charakteristiky stavební výroby	19
3.2	Ceny ve stavebnictví	21
3.2.1	Ceny v investiční výstavbě.....	21
3.2.2	Kalkulace ceny stavebního díla	22
3.2.3	Podklady pro kalkulaci ceny stavebního díla	25
4	STAVEBNÍ ZAKÁZKA	26
4.1	Členění stavebních zakázek z pohledu investora.....	26
4.1.1	Veřejné stavební zakázky	26
4.1.2	Trh veřejných zakázek a způsob jeho kalkulace	27
4.1.3	Právní úprava pro veřejné zakázky.....	28
4.1.4	Informační systém pro veřejné zakázky	28
4.2	Soukromé stavební zakázky.....	32
4.3	Životní cyklus stavební zakázky	32
4.4	Vyhledávací fáze.....	33
4.5	Prováděcí fáze	36
4.5.1	Fáze nabídky.....	36
4.5.2	Fáze přípravy stavby	41
4.5.3	Fáze provádění stavby	43
5	FINANCOVÁNÍ STAVEBNÍ ZAKÁZKY	51
5.1	Zdroje pro financování stavební zakázky	51
5.2	Interní zdroje financování	52
5.2.1	Nerozdělený zisk	52

5.2.2	Odpisy	53
5.2.3	Dlouhodobé rezervy	53
5.3	Externí zdroje financování.....	55
5.3.1	Financování kmenovými akcemi	55
5.3.2	Financování pomocí prioritních akcií.....	56
5.3.3	Rizikový (rozvojový) kapitál.....	56
5.4	Externí zdroje financování tvořící cizí kapitál.....	58
5.4.1	Podnikové obligace	58
5.4.2	Krátkodobé a střednědobé bankovní úvěry	59
5.4.3	Dlouhodobé úvěry	61
5.4.4	Leasing	66
5.4.5	Faktoring	69
5.4.6	Forfaiting	72
5.4.7	Investiční dotace.....	74
6	NOVÉ PŘÍSTUPY K FINANCOVÁNÍ STAVEBNÍCH ZAKÁZEK	75
6.1	Public Private Partnership.....	75
6.2	Developerské projekty	78
6.3	Bankovní záruky.....	79
7	FINANČNÍ ANALÝZA	85
7.1	Finanční analýza pomocí poměrových ukazatelů	86
8	PRAKTICKÁ ČÁST	94
9	ANALÝZA FINANCOVÁNÍ STAVENÍ ZAKÁZKY SPOLEČNOSTI KALÁB – STAVEBNÍ FIRMA, s.r.o.	95
9.1	Základní informace o stavební firmě KALÁB, s.r.o.	95
9.1.1	Obory působnosti společnosti KALÁB – stavební firma, s.r.o.....	95
9.1.2	Základní informace o společnosti.....	96
9.2	Financování stavební zakázky z pohledu zhotovitele stavební firmy KALÁB, s.r.o.	97
9.2.1	Charakteristika stavební zakázky	97
9.2.2	Lokalita.....	98
9.2.3	Investor.....	99
9.2.4	Zhotovitel	99
9.2.5	Analýza financování stavební zakázky stavební	100

9.2.6	Struktura nákladů stavební zakázky	100
9.2.7	Harmonogram stavební zakázky	101
9.2.8	Fakturace stavebních prací	102
9.2.9	Cash flow stavební zakázky	103
9.2.10	Shrnutí financování stavební zakázky – Výstavba nových prodejních prostor v obchodním centru Olympia Brno, s.r.o. Modřice	105
9.3	Finanční analýza investičních prostředků společnosti KALÁB, s.r.o.	107
9.3.1	Finanční analýza kapitálové struktury společnosti – měřítko stability společnosti.....	107
9.4	Shrnutí a závěrečné hodnocení	112
10	FINANCOVÁNÍ STAVEBNÍ ZAKÁZKY SPOLEČNOSTI BLOCK, a.s.	115
10.1	Základní informace o společnosti BLOCK, a.s.	115
10.1.1	Obory působnosti společnosti BLOCK, a.s.....	115
10.1.2	Základní informace o společnosti.....	116
10.2	Financování stavební zakázky formou forfaitingu	117
10.2.1	Charakteristika stavební zakázky	117
10.2.2	Investor	118
10.2.3	Financování stavební zakázky	119
10.2.4	Průběh financování stavební zakázky	119
10.2.5	Účetní zápis odkupu pohledávky z pohledu společnosti XX	126
10.2.6	Vyhodnocení financování stavební zakázky formou forfaitingu	127
11	ZÁVĚR	128
12	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	130
13	SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK	134
14	SEZNAM OBRÁZKŮ	135
15	SEZNAM TABULEK	136
16	SEZNAM PŘÍLOH	137

1 ÚVOD

Situace na stavebním trhu se od roku 2008, kdy české stavebnictví dosahovalo vrcholu svého hospodářského cyklu, rapidně změnila. V průběhu následujících let stavební trh nepřetržitě klesal, a to na nejhorší příčky v historii českého stavebního trhu. Tento propad byl způsoben ekonomickou krizí, která se projevila i v ostatních průmyslových oborech, ovšem stavebnictví utrpělo patrně škody největší. Podle nejnovějších analýz je z hlediska zastavení již každoročního propadu stavebnictví v České Republice přelomový rok 2014, kdy po 5-ti letech vykazuje stavební trh stabilizaci a dokonce mírný růst.

Stavebnictví má nevyčíslitelný význam a podíl na stavu národního hospodářství. Díky multiplikačnímu efektu je hlavní pilířem a nositelem růstu ekonomiky celého státu. Aby stavebnictví plnilo správně svou funkci, musí se na stavebním trhu neustále objevovat nová poptávka po výstavbě stavebních objektů.

Dlouhodobě špatná situace stavebnictví byla způsobena právě nedostatečnou poptávkou po stavbě nových objektů a zařízení. Značně tomuto stavu přispěla i vláda České Republiky, která prakticky zastavila investice do veřejných zakázek. Podle statistik se právě veřejný sektor podílí ze 40% na celkovém výkonu stavebnictví.

Základní předpoklad pro rozvoj stavebnictví jsou tedy stavební zakázky poptávané soukromým nebo veřejným sektorem. Téma diplomové práce příprava a financování stavební zakázky v rámci jejího životního cyklu z pohledu zhotovitele, nebylo vybráno náhodou. Je totiž třeba si uvědomit, že samotná rostoucí poptávka po stavbě nových objektů nezaručuje jednoznačný úspěch, a že bez zajištění kvalitní přípravy a financování těchto zakázek se očekávaný efekt nemusí dostavit.

Mezi stavebními společnostmi koluje jedno přísloví, které říká, že odmítnout stavební zakázku je hřích. Což zní celkem logicky v době, kdy je doslova boj mezi společnostmi o jakoukoli stavební zakázku. Ovšem mince mají vždy dvě strany. I když stavební firma zakázku přijme a zrealizuje, tak ve většině případů si nemůže být nikdy jista, že za odvedené výkony bude patřičně odměněna. Tento fakt potvrzuje i dlouhodobá analýza společnosti CEEC Research, která na základě dotazovaných tuzemských stavebních společností zjistila, že největší problém představuje platební morálka investorů.

Pro bezpečné a kvalitní zajištění stavební zakázky je tedy nutná správná platební morálka investora a finanční zajištění realizace stavebního díla ze strany zhotovitele. Stavebnictví představuje odvětví, jež se řadí mezi kapitálově velice náročné. Je nutné z pozice zhotovitele uvažovat jaký typ finančního zajištění bude na danou zakázku nejvhodnější. V dnešní době existuje celá řada možností jak zafinancovat stavební zakázku a právě tato problematika je předmětem této diplomové práce. V teoretické části je krátce popsán význam stavebního trhu v rámci národního hospodářství s následnou charakteristikou současné situace stavebnictví. Poté je plynule navázáno na téma týkající se životního cyklu stavební zakázky v členění na jednotlivé fáze. Následuje hlavní pasáž teoretické části, která je věnována možným způsobům financování stavební zakázky z pohledu zhotovitele. Jsou zde popsány způsoby financování z vlastních zdrojů zhotovitele a také zdroje financování pomocí cizích zdrojů ostatních subjektů. Ke každému

způsobu financování je na konci kapitoly uveden výčet výhod a nevýhod onoho způsobu financování. Po této části následuje kapitola, která je věnována novým přístupům financování stavebních zakázek. Teoretická část práce je zakončena krátkou kapitolou věnovanou finanční analýze. Finanční analýza je zde popsána v souvislosti s právě možnostmi financování stavebních zakázek a soustřeďuje se na analýzu kapitálové struktury stavební společnosti pomocí poměrových ukazatelů.

Praktická část práce je rozdělena na dva samostatné příklady. V prvním příkladu bude popsáno a zpracováno financování stavební zakázky stavební společnosti KALÁB, s.r.o. s následnou analýzou kapitálové struktury společnosti. K analýze bude použita metoda poměrových ukazatelů. V druhém příkladu bude zpracováno financování stavební zakázky společností BLOCK, a.s.. Financování stavební zakázky proběhne formou forfaitingu (odkupem pohledávky).

Cílem práce je popsat možné způsoby financování stavebních zakázek. Ukázat a popsat výhody a nevýhody uvedených finančních zdrojů s ohledem na optimalizaci kapitálové struktury podniku. Ke splnění tohoto cíle budou využity konkrétní stavební zakázky, na kterých bude popsána a analyzována jejich finanční struktura.

2 VÝZNAM A POSTAVENÍ STAVEBNÍHO TRHU V NÁRODNÍ EKONOMICE

Tak jako ve všech ekonomicky vyspělých zemích světa patří stavební trh i v České Republice k hlavním národohospodářským kategoriím. Proto jej lze považovat za jeden ze základních pilířů ekonomické prosperity státu hned z několika důvodů:

- Produkuje přibližně 7% hrubé přidané hodnoty (v běžných cenách).
- Z celkové pracovní síly zaměstnává přibližně 9% osob pracujících v civilním sektoru, dlouhodobě udržuje stabilitu na trhu práce.
- Po věcné stránce je hlavním tvůrcem budov a staveb, které jsou nedílnou součástí hrubého fixního kapitálu.
- Rozvoj a podpora stavebního trhu jsou jedním z faktorů růstu výkonnosti celé národní ekonomiky.

Vlivem neustálého vývoje a pohybu ekonomického trhu, stavebnictví dlouhodobě prokazuje schopnost transformace a adaptace na nově vytvořené podmínky.

- Stavební trh neustále bilancuje na straně poptávky a nabídky, vyrovnává změny poptávky restrukturalizací výrobní základny.
- Přizpůsobuje se rostoucím požadavkům na kvalitu díla i jeho architektonickým vlastnostmi.
- Adaptuje a implementuje nové trendy ve stavebních technologiích ve všech hlavních oborech stavění a výroby.

Největším přínosem stavebnictví však je, že:

- Se opírá o vlastní výrobní a ekonomický vývoj i o know-how zahraničních partnerů, kteří jsou významnými majiteli největších stavebních podniků se sídlem v České Republice.
- Vytvořilo tržní mechanismus, kde se vyskytují různé velikosti podniků, jim přidružené organizační a právní formy, které jsou tvořeny klasickými dodavatelskými a odběratelskými sítěmi se širokou vazbou na poddodavatele, developerské firmy, projektanty, architekty a s vazbami na aktivity v oblasti trhu s pozemky a nemovitostmi.
- Odráží stav stavebnictví a určuje dynamiku vývoje národního hospodářství celé České Republiky.

Stavební výroba má pravděpodobně jednu z nejdůležitějších vlastností, která dlouhodobě vykazuje největší dopady na vývoj ekonomické situace. Tato vlastnost se nazývá multiplikační efekt, který spočívá v tom, že ovlivňuje nejen poptávku po výrobcích z ostatních odvětví, ale i potřebu navázaných služeb spojených a nutně potřebných k budování a údržbě stavebních děl. Dle výpočtů z národních účtů vyvolávají investice do stavebnictví více než trojnásobný růst produkce v celé ekonomice. S růstem ekonomiky jde ruku v ruce snižování nezaměstnanosti a zvýšení celkové životní úrovně obyvatelstva, z čehož následně putuje více peněz do státní poklady a rozpočtu. Stavebnictví

kromě tohoto efektu dokáže zejména v dlouhodobějším horizontu předpovídat s časovým předstihem následný vývoj celé ekonomiky. [1]

2.1 Současný vývoj stavebnictví v České Republice

Vývoj stavebnictví v České Republice je již pátým rokem v útlumu. Z analýzy českého stavebního trhu za rok 2013 je stále patrný velice intenzivní pokles jeho produkce. Z meziročního indexu změny stavební produkce v roce 2013 je patrný značný propad jak v pozemním, tak i inženýrském stavebnictví.

Tab. 1 Index změny stavební produkce v roce 2013

	1. čtvrtletí	2. čtvrtletí	3. čtvrtletí	říjen až leden
ISP celkem	-12,7 %	-13,9 %	-6,5 %	-9,3 %
Pozemní stavitelství	-12,4 %	-14,0 %	-4,0 %	-8,4 %
Inženýrské stavitelství	-13,4 %	-13,6 %	-11,7 %	-11,2 %

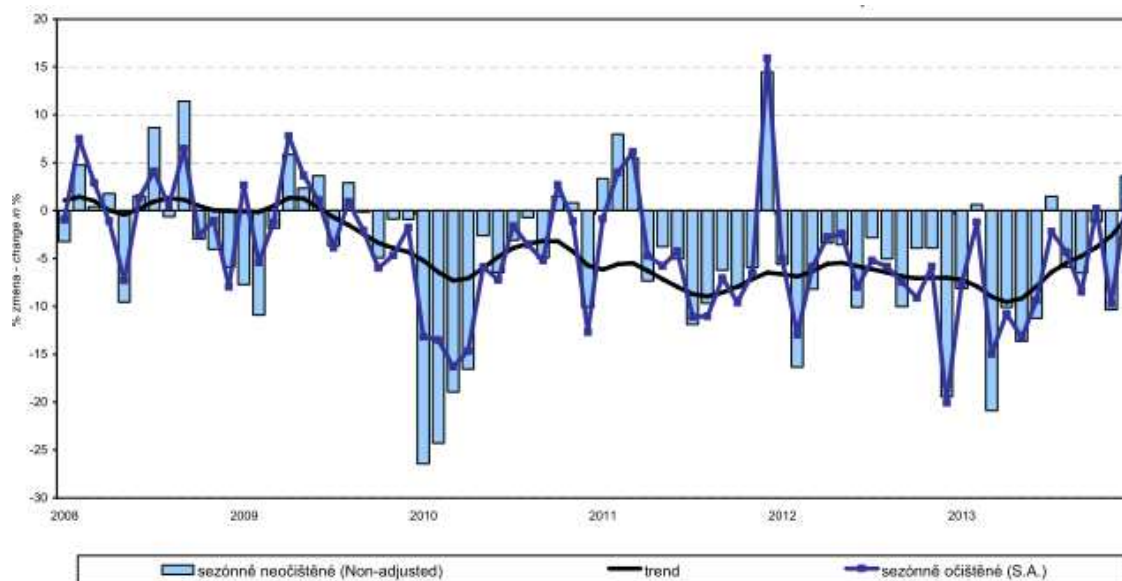
Zdroj: Kvartální analýza českého stavebnictví 2013, [2]

Produkce pozemního stavitelství klesla již o 8,4 %. Intenzivnější propad sledujeme z čísel inženýrského stavitelství, kde činí 11,2 %. Největší podíl na poklesu inženýrského stavitelství mají chybějící velké státní zakázky.

Při pohledu z dlouhodobějšího časového horizontu, můžeme sledovat, že české stavebnictví klesá již 5 let v řadě. V porovnání s rokem 2008 stavební produkce v roce 2013 klesla o 26,9 %.

Na obrázku č. 1 Rozklad meziroční změny indexu stavební produkce v letech 2008 – 2013 je vidět negativní klesající trend, který potvrzuje stálou přítomnost trvající krize na stavebním trhu.

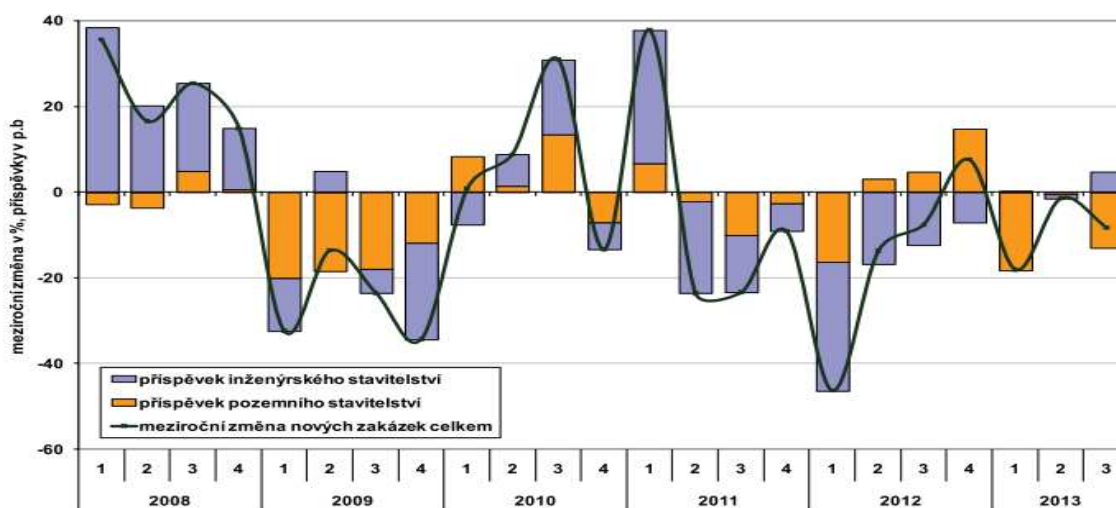
Obr. 1 Rozklad meziroční změny indexu stavební produkce v roce 2008 – 2013



Zdroj: Český statistický úřad, 2014. [3]

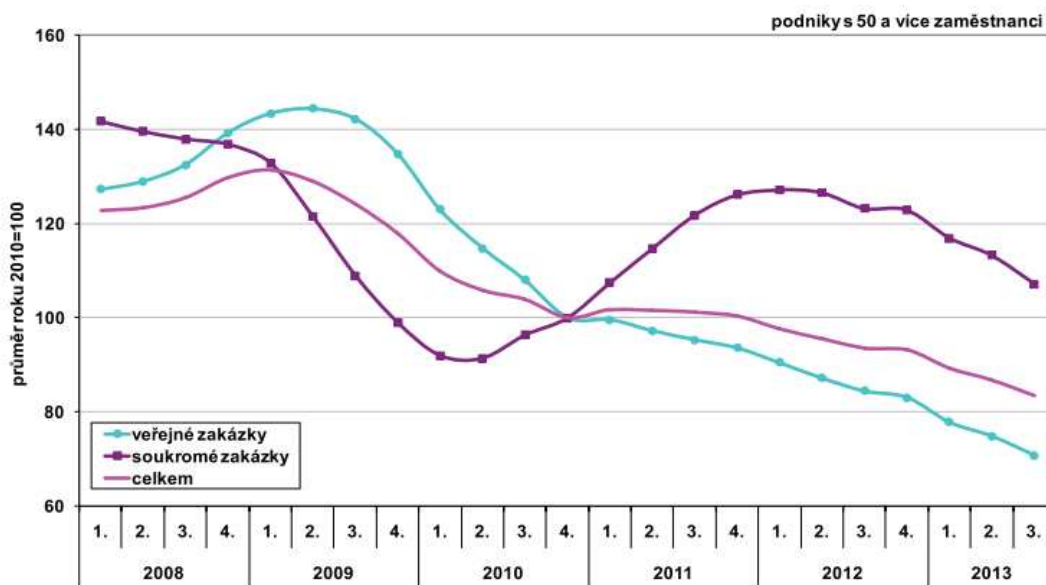
Počet stavebních zakázek stavebních podniků s více jak 50 zaměstnanci v 1. – 3. čtvrtletí roku 2013 klesl o 6,2 %. Stavební podniky v tuzemsku uzavřely 29,4 tisíc zakázek. Celková hodnota těchto zakázek meziročně klesla o 8,3 % a činila cca 99,1 miliard Kč. Pozemní stavitelství v roce 2013 vykázalo pokles o 18,7 % a inženýrské stavitelství naopak vykázalo růst o 3,4 %.

Obr. 2 Rozklad meziroční změny objemu nových stavebních zakázek (podniky s více jak 50 zaměstnanci)



Zdroj: Kvartální analýza českého stavebnictví 2013, str. 6, [2]

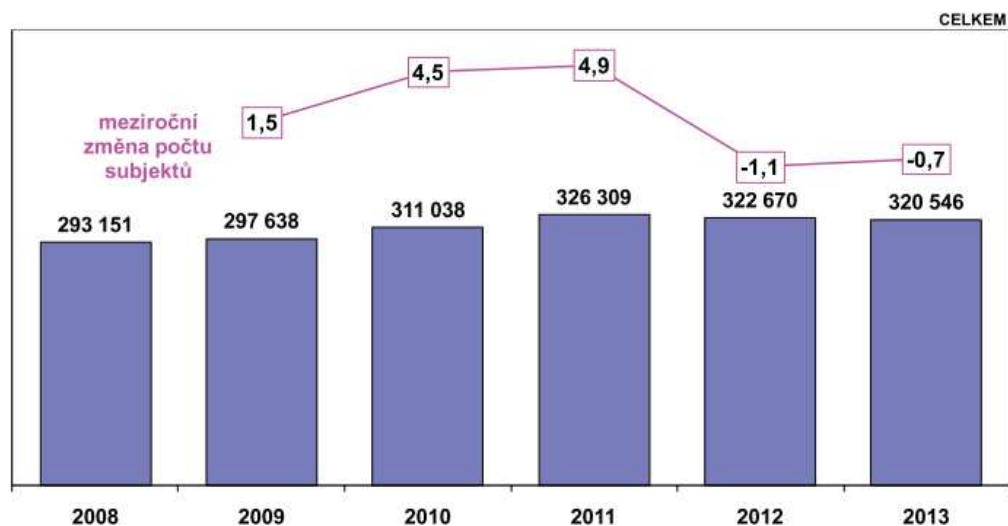
Obr. 3 Trend vývoje stavu stavebních zakázek (podniky s více jak 50 zaměstnanci)



Zdroj: Kvartální analýza českého stavebnictví 2013, str. 7, [2]

Na obrázku č. 3 – Trend vývoje stavebních zakázek u podniků s více jak 50 zaměstnanci je rovněž vidět trvající negativní klesající trend týkající se poklesu stavebních zakázek. Tento stav se týká jak veřejných, tak i soukromých stavebních zakázek.

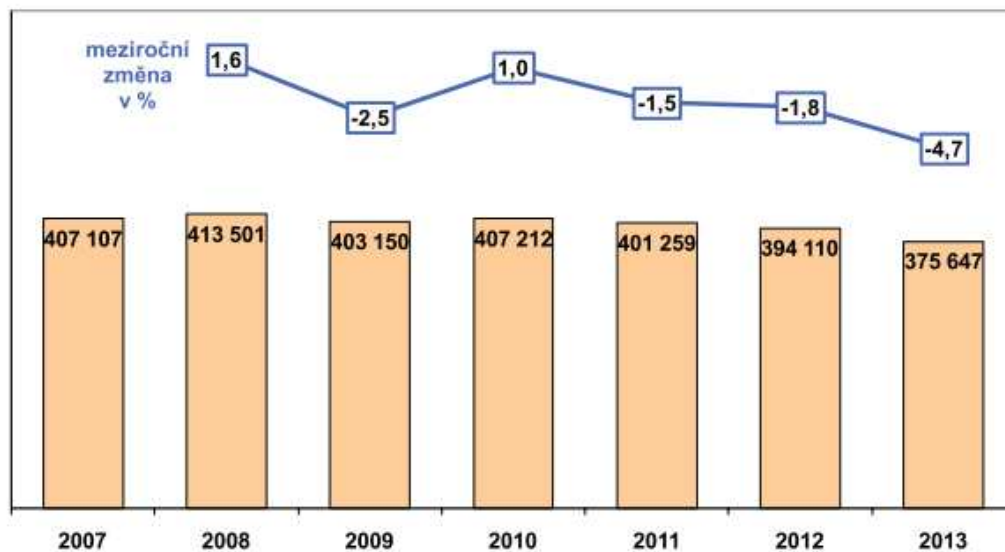
Obr. 4 Počet subjektů ve stavebnictví v letech 2008 -2013 (dle CZ-NACE 41,42 a 43)



Zdroj: Kvartální analýza českého stavebnictví 2013, str. 7, [9]

S následným poklesem stavebních zakázek úzce souvisí i úbytek stavebních společností jak je znázorněno na obrázku č. 4 – Počet subjektů ve stavebnictví v letech 2008 – 2013.

Obr. 5 Průměrný počet zaměstnaných osob ve stavebnictví v letech 2007 – 2013



Kvartální analýza českého stavebnictví 2013, str. 12, [2]

S úbytkem stavebních zakázek a stavebních společností je spojen i úbytek osob, které byly zaměstnány ve stavebnictví. Tento negativní jev se značnou mírou podepsal na celkovém stavu nezaměstnanosti v České Republice. Obrázek č. 5 ukazuje negativní vývoj zaměstnanosti ve stavebnictví od roku 2007 – 2013.

2.2 Předpovědi pro rok 2014 a 2015

Dle analýzy Společnost CEEC Research, která se specializuje sledováním a hodnocením vybraných sektorů ekonomiky v zemích střední a východní Evropy, bude v roce 2014 následovat opět mírný pokles výkonu v sektoru stavebnictví. Velké očekávání se čeká ze strany nové vlády a z priorit, které si stanovila.

Z programového prohlášení vlády ze dne 14. 2. 2014 je zřejmé, že vláda si je vědoma dlouhodobého poklesu stavebnictví. Mezi hlavními prioritami nové vlády je stanoven cíl efektivnějšího využívání evropských fondů pro zintenzivnění realizace výstavby nové infrastruktury.

V prioritách ministerstva životního prostředí je napsán závazek, že „Vláda zajistí dostatečné finanční prostředky, které umožní pokračování programu zateplování veřejných a soukromých budov, a přispěje tak k rozvoji stavebnictví a k vytvoření mnoha tisíc pracovních míst.“

Ministerstvo průmyslu a obchodu se zavázalo k podpoře malého a středního podnikání, tím že zjednoduší zákon o veřejných zakázkách.

Ministerstvo dopravy za prioritní pokládá výstavbu dálnic a rychlostních komunikací, snížení administrativních nároků a zjednodušení procesu vyřízení stavebního povolení pro liniové stavby.

Ministerstvo pro místní rozvoj chce v oblasti územního plánování a stavebního řádu připravit novelu stavebního zákona, který má přinést jednodušší a rychlejší povolovací řízení. [4]

Dle analýzy Společnost CEEC Research očekávají ředitelé největších stavebních společností v roce 2014 zastavení výrazných propadů stavebnictví z minulých let. Zlepšení situace se však očekává nejdříve až v roce 2015, kdyby mohlo dojít k ustálení a stabilizaci stavebního sektoru. V optimistických předpovědích se očekává růst produkce sektoru o 2,2 %. Tento odhad je závislý na vývoji veřejných zakázek v České Republice. Rovněž záleží na celkovém vývoji ekonomiky, podle které se rozhoduje většina privátních sektorů. [5]

3 ZÁKLADNÍ CHARAKTERISTIKY STAVEBNICTVÍ A STAVEBNÍ VÝROBY

Základní pojmy:

„**Stavebnictví** je hospodářský obor, pomocí kterého je zajišťována výstavba, údržba, modernizace, rekonstrukce a demolice stavebních objektů.“ [6]

Stavebnictví pomocí lidské práce, výkonů strojů a stavebních materiálů vytváří nové hodnotné a trvalé dílo. Při této tvorbě nových hodnot se musí respektovat určité principy zaručující optimální kvalitu prováděného díla, výrobního procesu, produktivity práce a dosažení úměrného maximálního zisku při omezujících podmínkách jako jsou: životní prostředí, bezpečnost práce, ochrana zdraví pracovníků a veřejných zájmů.

Stavební proces – soubor činností, ze kterých vzniká stavba.

Stavební proces, který zahrnuje činnosti a výrobní děje probíhající na staveništi je výsledkem činností předcházejících vlastnímu zahájení výstavby. Jedná se o činnosti spjaté s přípravnou fází před zahájením realizace stavebního díla, např.: projekční činnosti, geologické a hydrologické průzkumy, geodetická měření, poradenskou činnost, těžbu surovin, výrobu stavebních materiálů a výrobků pro stavebnictví.

Výsledkem stavebního procesu je **STAVBA**.

Stavba – je stavební dílo, které vzniká stavební nebo montážní technologií, bez zřetele na jeho stavebnětechnické provedení, použité výrobky, materiály a konstrukce, na účel využití a dobu trvání. [7]

3.1 Specifické znaky stavebnictví

Výsledným dílem stavebního procesu mohou být ucelené stavební objekty nové výstavby nebo pouze části stavebních objektů. Stavební proces může mít rovněž podobu modernizace, rekonstrukce, opravy či údržby stavebního díla. Pro stavební výrobu jsou charakteristické znaky zakázkové výroby. Předem je znám investor a stavební práce a dodávky jsou sjednány na základě konkrétních požadavků, které vycházejí z předem vypracované stavební dokumentace.

Stavební výroba je organizačně náročná a to z následujících důvodů:

- Výsledné dílo stavební výroby je stacionární, tzn. nutnost přesunu výrobních činitelů na místo výstavby.
- Vysoká materiálová a technologická náročnost.
- Výrobní cyklus stavebního díla je dlouhodobý proces.
- Finanční řízení stavební zakázky klade vyšší požadavky než u průmyslové výroby.

Rozdíly mezi stavební a průmyslovou výrobou

STAVEBNICTVÍ

Mechanizace výroby
Působení klimatických vlivů
Pohyblivé pracoviště
Roztříštěnost výroby
Individuální charakter výroby
Velká hmotnost výrobku
Fluktuace pracovníků

PRŮMYSL

Automatizace výroby
Práce v chráněných prostorech
Stabilní pracoviště
Koncentrace výroby
Sériová nebo hromadná výroba
Menší hmotnost výrobku
Relativní stabilita pracovníků [8]

3.1.1 Hlavní charakteristiky stavební výroby

Stavební dílo je unikátní dílo, které vzniká stavební a montážní činností za neopakovatelných podmínek. Koncentruje velké množství specifických oborů v závislosti na přípravě a realizaci díla. Ovlivňuje okolí svým průběhem výstavby, funkčností a účelností díla, využitelností pro občany, vlivem na životní prostředí, architektonickým a estetickým pohledem. Technologie realizace je závislá na původních podmínkách a stěhuje se za výrobkem.

Specifika stavební výroby

Dělí se na práce:

- HSV (hlavní stavební výroba) – hrubá stavba objektů občanské, bytové a průmyslové výstavby, inženýrské sítě, objekty vodního hospodářství.
- PSV (přidružená stavební výroba) – řemesla, instalace, dokončovací práce, kompletace.

Plní funkce:

- Dodavatelské – zajišťuje stavební práce všeho druhu (vliv na ekonomický růst).
- Odběratelské – poptávka po materiálech, surovinách, výrobcích, energiích, stavebních strojích a jiných zařízeních.
- Tvorba společenských hodnot: ochrana životního prostředí, tvorba infrastruktury, estetická funkce.
- Výsledné stavební dílo nevzniká v hale či na montážní lince, ale na staveništi v rámci stavebního pozemku.
- Každé vytvořené dílo je originál (neopakující se podmínky vzniku).
- Stavební výroba je obvykle určena pro předem známého investora či odběratele.
- Stavení dílo je závislé na lidské práci – složitý výrobní proces, manuální náročnost, nutná odbornost, častá bezpečnostní rizika.
- Stavební dílo je většinou robustní, a proto musí splňovat požadavky na kvalitu, bezpečnost, dlouhověkost a ekologii.
- Pro stavební výrobu je specifická rozptýlenost stavenišť, která vede k neustálému přesunu stavebních strojů, materiálů a pracovníků.
- Stavební výroba je charakteristická technologií výstavby a přesně stanovenou organizací jednotlivých výrobních postupů.
- Stavební výroba je závislá na klimatických a povětrnostních podmínkách.
- Stavební výroba vyžaduje značné kapitálové zajištění, je třeba počítat s velkými ekonomickými riziky. [9]

Specifika stavebního trhu:

- Jedná se o trh, na kterém se obchoduje se stavebním zbožím (služby, výrobky, výkony).
- Stavební investor – může být veřejný nebo soukromý, kombinace.
- Kapitálová náročnost pomalý obrat.
- Unikátní smluvní zajištění mezi investorem a dodavatelem (smlouva o dílo sjednaná dle požadavků obchodního, občanského zákona v aktuálním znění).
- Abnormální požadavky dle typu stavby.
- Různý způsob zadávání stavby (výběrová řízení, smluvní ceny, různé smluvní typy – pracovní smlouvy, kupní smlouvy, dohoda o provedení práce atd...).
- Provázanost s poptávkou a stavem národní ekonomické situace. [9]

3.2 Ceny ve stavebnictví

Ceny ve stavebnictví se dělí na:

- Ceny v investiční výstavbě (novostavby, rekonstrukce, modernizace).
- Ceny nemovitostí (již realizované stávající objekty).

Základní právní předpisy upravující podmínky tvorby cen ve stavebnictví v České Republice, jsou:

- Zákon o cenách 526/1990 Sb., v aktuálním znění.
- Vyhláška č. 580/90 Sb., kterou se provádí zákon o cenách.
- Výměry ministerstva financí, kterými se obnovuje a aktualizuje seznam zboží s regulovanými cenami.
- Zákon 151/1997 Sb., o oceňování majetku a o změně některých zákonů.
- Prováděcí vyhlášky k zákonu o oceňování.

Ve smyslu právních norem České Republiky jsou ceny ve stavebnictví:

Smluvní (dle zákona o cenách), ty se dále člení na:

Volné – sjednané na základě smlouvy.

Regulované – dle zákona je možná regulace věcným usměrňováním, časovým usměrňováním, úředním stanovením, cenovým moratoriem, (např. dle zákona o veřejných zakázkách 137/2006 Sb., stát uplatňuje regulaci a v určitých případech nařizuje vypsání soutěže).

Zjištěné – (dle zákona o oceňování majetku) ty se dělí:

- Ceny nemovitého majetku (pozemky, stavby)
- Ceny movitého majetku (stroje, automobily...)
- Ceny finančního majetku [9]

3.2.1 Ceny v investiční výstavbě

Dle zákona o cenách 526/1990 Sb., je cena peněžní částka sjednaná při nákupu nebo prodeji zboží dle §2-13 nebo zjištěná dle zvláštního právního předpisu (k jiným účelům než k prodeji). Ve stavební výrobě se nejčastěji setkáváme s cenou smluvní. Stavební dílo je rozsáhlé z hlediska použitých materiálů a stavebních technologií, z tohoto důvodu jsou ceny obvykle nákladově orientované. Cenovou kalkulaci stavebního díla kalkulují nezávisle na sobě smluvní partneři. Společným dokumentem pro kalkulaci je projektová dokumentace. Konečná cena se domluví v rámci smluvního vztahu ve smlouvě

o dílo, ve které jsou vymezeny podmínky pro dodávací a kvalifikační požadavky, na které se cena vztahuje.

Ve stavebnictví se rozlišují druhy cen v závislosti na etapě výstavbového procesu.

V etapě přípravy výstavby a výběru zhotovitele se tvoří:

- Poptávková cena: cena, která vychází z předběžné kalkulace investora.
- Nabídková cena: cena nabízená dodavatelem za provedení prací dle sjednaných podmínek investora. Podkladem je položková kalkulace nákladů na stavební objekty včetně vedlejších nákladů (např. zařízení staveniště, mimořádné dopravní podmínky, provozní vlivy, apod.).
- Smluvní cena: je cena výsledná, stanovená na základě dohody mezi kupujícím a prodávajícím. Cena je uvedena ve smlouvě o dílo.

V závislosti na daných podmínkách vznikají odlišné typy smluvních cen např.:

- Tržní cena (cena realizována na trhu).
- Prodávající cena (cena, za kterou prodávající prodá zboží kupujícímu).
- Nákupní cena (cena bez nákladů na pořízení).
- Cena pořízení (cena bez nákladů na pořízení, především ceny nakupovaných materiálů).
- Pořizovací cena (cena včetně nákladů na pořízení).
- Plánovaná pořizovací cena (Zahrnuje cenu pořízení materiálů spolu se všemi pořizovacími náklady. Jedná se o plánovanou cenu materiálu z pohledu dodavatele.).
- Cena bez DPH/vč. DPH. [9]

3.2.2 Kalkulace ceny stavebního díla

Cena stavebního díla představuje součet všech oceněných procesů potřebných k realizaci stavebního díla. Jedná se o procesy, které probíhají v průběhu přípravy, realizace a předání stavebního díla do rukou uživatele/investora.

Kalkulace ceny stavebního díla je jedním z prvních kroků při rozhodnutí o započetí realizace stavebního díla. Jedná se o vstupní informace pro investora pro propočet efektivity zamýšlené investice.

Cílem této kapitoly je ukázat a popsat základní kalkulační metody v rámci vzniku ceny stavebního díla v jeho životním cyklu.

Kalkulační metody stanovení investiční ceny stavebního díla se v České Republice sestavují dle fáze životního cyklu stavebního díla.

Životní cyklus projektu stavebního díla dělíme do 4 základních fází:

- Předinvestiční fáze
- Investiční fáze
- Provozní fáze
- Likvidační fáze

(pozn.: pro naši potřebu stanovení investiční ceny stavebního díla jsou důležité první dvě fáze životního cyklu stavebního díla)

Na obrázku č. 6 je zjednodušeně zobrazen životní cyklus stavby v dělení na jednotlivé fáze.

Obr. 6 Životní cyklus projektu stavby vs. Životní cyklus stavby, [10]

Životní cyklus projektu stavby

Předinvestiční fáze	Investiční fáze	Provozní fáze	Likvidační fáze
---------------------	-----------------	---------------	-----------------

Životní cyklus stavby

Fáze investiční	Fáze provozní	Fáze likvidační
-----------------	---------------	-----------------

1. Předinvestiční fáze

Hlavním úkolem této fáze je vypracovat investiční záměr a to v podrobnostech potřebných k učinění rozhodnutí o jeho realizaci. Dle vybraných technickoekonomických ukazatelů je zjišťována ekonomická efektivnost a technická a finanční proveditelnost. Cena stavebního díla se zjistí na základě rozpočtových ukazatelů, které jsou zpracovány z již zrealizovaných obdobných typů staveb. Tato cena stavby je pouze orientační a jedná se spíše o tzv. „předběžný odhad“. Výsledným dokumentem je hodnotící zpráva, jenž slouží jako podklad při hodnocení a rozhodování o zamýšleném investičním záměru.

2. Investiční fáze

Zde se již pracuje na projekčních a realizačních činnostech potřebných k započetí realizace zamýšleného stavebního záměru. Při stanovení ceny stavebního díla se zachází až do krajních podrobností s cílem získat, co nejpřesnější informace o finančních nákladech. Výchozím dokumentem je projektová dokumentace, na jejímž základě se zpracovává cena stavebního díla.

Cenu stavebního díla zjišťujeme pomocí několika metod:

- Rozpočtové ukazatele: cena určená tímto způsobem je spíše orientační, pouhý odhad.
- Agregované položky: jedná se o položky, které vznikly sloužením položek stavebních prací a materiálů formou „položkového minirozpočtu“, tak že se ocení obvyklá konstrukce v celé, nebo částečné skladbě. Výsledné ceny stanovené touto metodou mají rovněž pouze orientační charakter. [11]
- Položkový rozpočet: zjednodušeně řečeno se jedná o rozpočet sestavený na základě jednotkových cen stavebních prací a materiálů. Jedná se o úplný soubor finančně ohodnocených položek odpovídajících stavbě, stavebnímu objektu nebo provoznímu souboru obvykle na úrovni položek stavebních a montážních prací spolu se stavebními materiály. Dnes se pro tvorbu položkového rozpočtu využívají speciální softwarové programy. [12]
- Individuální kalkulace: jedná se o nejpřesnější a nejpracnější metodu zjištění ceny stavebního díla. Rozpočet je sestaven přesně na míru stavebního díla. Jsou zde zahrnuty skutečné podmínky výstavby, použité technologie a materiály. Tento typ kalkulace je prováděn především u dodavatele stavebního díla.

3. Provozní fáze

Začíná předáním stavby provozovateli. Zde se již ceny stavebního díla stanovují na základě metod o oceňování nemovitostí, které jsou v současné době, definovány zákonem č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku v aktuálním znění. Jedná se o metody nákladové, výnosové, kombinace obou metod porovnáním a určením ceny obvyklé. (pozn.: další metody viz zákon č.151/1997 Sb., §2). Výsledné ceny získané z těchto metod se používají pro účel prodeje, výpočtu daní, úvěrového řízení, dědického řízení atd..

4. Likvidační fáze

Cena stavby je určena na základě bouracích a demoličních prací a z ceny materiálu vhodného k dalšímu užití.

3.2.3 Podklady pro kalkulaci ceny stavebního díla

Pro stanovení „reálné“ ceny stavebního díla jsou důležitým výchozím materiálem oceňovací podklady. Z hlediska oceňovacích materiálů může dodavatel i investor vycházet z:

- Vlastní cenové databáze.
- Převzatých cenových podkladů a pomůcek.

Vlastní cenová databáze

Pro sestavení vlastní cenové databáze, může stavební podnik využít podklady zpracované odbornými organizacemi. Jedná se především o normativní podklady, kde jsou normy spotřeby materiálu, spotřeby času práce a sborníky potřeb nákladů. Dále může využít oceňovací podklady, ve kterých jsou zpracovány plánované pořizovací ceny materiálů, mzdové tarify a tarifní katalogy a sazebníky strojhodin.

Přesnější a výhodnější pro stavební podnik je ovšem využít vlastní normativní základny a oceňovacích podkladů získaných z již realizovaných stavebních děl. Tyto informace jsou stanoveny na podkladě kalkulačního vzorce, kde jsou promítnuty možnosti a schopnosti daného stavebního podniku.

Převzaté cenové podklady a pomůcky

Především se jedná o:

- Rozpočtové ukazatele.
- Katalogy popisů směrných cen stavebních prací.
- Sazebník orientačních sazeb přímých nákladů.
- Sborníky plánovaných cen materiálů.
- Agregované položky pro novostavby i pro rekonstrukce.
- Nejpoužívanější položky stavebních prací HSV, PSV.
- Software pro sestavení rozpočtu včetně navazujících podkladů v databázi. [9]

Ve stavební praxi se pro sestavení položkového rozpočtu obvykle používají tyto programy:

- KROS plus (ÚRS Praha, a.s.)
- BuildPower (RTS Brno, a.s.)
- Calida (Calida, s.r.o.)

4 STAVEBNÍ ZAKÁZKA

Vše, o čem jsem dosud psal, bylo součástí zavedených postupů ve stavební praxi. Zmínil jsem se o vývoji stavebního trhu, o tvorbě cen ve stavebnictví, o životních cyklech stavebních projektů a děl, ale nezmínil jsem základní prvek stavebnictví, na základě kterého celý systém funguje a je postaven. Aby bylo možné držet stavební trh v pohybu a zároveň úspěšně rozvíjet stavební podnik je základním životním předpokladem pro stavební podnik získávání stavebních zakázek. Veškerá činnost stavebního podniku je totiž založena na realizaci stavebních zakázek.

Stavební zakázka je souhrn výkonů, prací a služeb provedených za účelem vytvoření nového stavebního díla.

V této kapitole se zaměřím na členění stavebních zakázek a pokusím se popsat jednotlivé fáze, ze kterých je stavební zakázka složena.

4.1 Členění stavebních zakázek z pohledu investora

Stavební zakázky dělíme na dva základní okruhy:

- Veřejné stavební zakázky.
- Soukromé stavební zakázky.

4.1.1 Veřejné stavební zakázky

Veřejné stavební zakázky jsou definovány v zákoně o Veřejných zakázkách č. 137/2007 Sb., §7 kde se píše: „Veřejnou zakázkou je zakázka realizovaná na základě smlouvy mezi zadavatelem a jedním či více dodavateli, jejímž předmětem je úplatné poskytnutí dodávek či služeb nebo úplatné provedení stavebních prací. Veřejná zakázka, kterou je zadavatel povinen zadat podle tohoto zákona, musí být realizována na základě písemné smlouvy.“ [13]

Veřejné zakázky dle předmětu dělíme:

- Veřejné zakázky na dodávky
- Veřejné zakázky na služby
- Veřejné zakázky na stavební práce

Veřejné zakázky dle výše předpokládané hodnoty:

- Nadlimitní veřejné zakázky
- Podlimitní veřejné zakázky
- Veřejné zakázky malého rozsahu

Finanční limity jsou stanoveny v §12, zákona č. 137/2007 zvláště v případě dodávek, služeb a stavebních pracích.

Finanční limit u nadlimitních veřejných zakázek pro stavební práce činí nejméně 131 042 000 Kč bez DPH pro všechny typy zadavatelů.

- Podlimitní veřejné zakázky na služby a dodávky jejich předpokládaná hodnota činí:
 - pod 3 395 000 Kč bez DPH pro zadavatele - Česká republika
 - pod 5 244 000 Kč bez DPH pro zadavatele - územní samosprávný celek
 - pod 10 489 000 Kč bez DPH pro zadavatele - sektorový zadavatel

Veřejná zakázka malého rozsahu - předpokládaná hodnota

- pod 2.000.000 bez DPH u dodávek a služeb
- pod 6.000.000 bez DPH u stavebních prací [13]

4.1.2 Trh veřejných zakázek a způsob jeho kalkulace

Trh veřejných zakázek je tvořen dvěma základními segmenty. Jedná se o veřejné zadavatele a zadavatele sektorové.

V prvním případě jsou mezi veřejné zakázky zahrnuty výdaje subjektů spadajících do kategorie veřejného zadavatele na nákupy, dodávky služeb a stavební práce. V případě sektorových zadavatelů se evidují pouze zakázky uvedené v informačním systému veřejných zakázek. Zde zákon upravuje pouze zakázky nadlimitní. [14]

Zadavatel veřejné zakázky: Česká Republika, státní příspěvková organizace, územní samosprávný celek nebo příspěvková organizace, jiná právnická osoba.

- 1. právnická osoba vytvořena za účelem uspokojování potřeb veřejného zájmu, která nemá průmyslovou či obchodní povahu.
- 2. právnická osoba financována převážně státem nebo jiným veřejným zadavatelem tzv. Dotovaný zadavatel – jedná se o právnickou nebo fyzickou osobu, která zadává veřejnou zakázku hrazenou více než 50% z peněžních prostředků poskytnutých veřejným zadavatelem. Sektorový zadavatel – je osoba vykonávající některou z relevantních činností: 1. na základě zvláštního či výhradního práva 2. veřejný zadavatel uplatňuje dominantní vliv (tzn. např.: disponuje většinou hlasovacích práv, jmenuje nebo volí více než polovinu členů v jejím statutárním orgánu). [13]

V tabulce č. 2 je zobrazen vývoj stavebních zakázek veřejných i soukromých v rámci tuzemského i zahraničního působení. Z konečných čísel v roce 2011 je patrný stoupající stav stavebních zakázek, což je velice pozitivní konstatování.

Tab. 2 Vývoj stavebních zakázek v České Republice 2006 – 2011

Rok	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Počet SZ	11 027	8 832	7 601	8 785	9 857	11 164
Hodnota	216 308	187 045	215 132	174 896	149 277	143 078
Tuzemsko	206 685	177 892	203 338	155 786	130 267	131 648
Veřejné	143 939	119 678	14 129	117 600	85 488	78 967
Soukromé	62 746	58 214	56 209	38 186	44 779	52 681
Zahraničí	9 623	9 153	11 794	19 110	19 010	11 430

Zdroj: Český statistický úřad, 2014.

(pozn.: uvedená čísla jsou v mil. Kč)

[15]

4.1.3 Právní úprava pro veřejné zakázky

- Zákon č. 137/2006 Sb., O veřejných zakázkách v aktuálním znění.
- Zákon č. 138/2006 Sb., kterým se mění některé zákony v souvislosti s přijetím zákona o Veřejných zakázkách.
- Zákon č. 139/2006 Sb., O koncesních smlouvách a koncesním řízení.
- Zákon č. 140/2006 Sb., kterým se mění zákony v souvislosti s přijetím koncesního zákona.

4.1.4 Informační systém pro veřejné zakázky

Ministerstvo pro místní rozvoj České Republiky spustilo od 1. 9. 2013 novou webovou veřejnou službu tzv. Informační systém o veřejných zakázkách (dále jen ISVZ), která umožňuje sledování a vydávání ekonomických výpisů ze seznamu kvalifikovaných dodavatelů. ISVZ je vytvořen ve smyslu ustanovení §157 zákona č. 137/2006 Sb., O veřejných zakázkách v aktuálním znění, a současně ve smyslu ustanovení dle §32 zákona č. 139/2006 Sb., O koncesních smlouvách a koncesním řízení.

ISVZ umožňuje získat informace v následujících oblastech:

- Uveřejňování veřejných zakázek dle §146-147 zákona č. 137/2006 Sb., O veřejných zakázkách v aktuálním znění, v této části je uveden věstník veřejných zakázek, kde jsou shromážděny informace z formulářů k veřejným zakázkám a které jsou povinni zadavatelé uveřejnit v souladu se zákonem O veřejných zakázkách.
- Seznam systémů certifikovaných dodavatelů dle §133 -142 zákona č. 137/2006 Sb., kde ministerstvo pro místní rozvoj informuje o platných systémech certifikovaných dodavatelů. Prostřednictvím tohoto systému lze prokázat plnění určitých kvalifikačních předpokladů v závislosti s požadavky dle zákona č. 137/2006 Sb.
- Seznam kvalifikovaných dodavatelů dle §125 – 132 zákona č. 137/2006 Sb., jedná se o seznam dodavatelů, kteří splnili základní kvalifikační kritéria dle zákona O veřejných zakázkách.

- Statistické výstupy o veřejných zakázkách dle §157 zákona č. 137/2006 Sb., zde jsou údaje statisticky zpracovány do podoby souhrnných sestav, které se týkají veřejných zakázek a koncesních smluv.
- Rejstřík koncesních smluv dle §32 zákona č. 139/2006 Sb., zde jsou zpřístupněné informace o uzavřených koncesních smlouvách a to po celou dobu jejich platnosti.

[16]

Ukázka informací o Veřejných zakázkách evidovaných prostřednictvím věstníku veřejných zakázek:

1. statistiky veřejných zakázek z pohledu zadavatelů

a) největší zadavatelé dle objemu Kč

počáteční datum: 1. 1. 2014
konečné datum: 18. 12. 2014

Obr. 7 7 největších zadavatelů veřejných zakázek dle objemu Kč

IČO zadavatele	Název zadavatele	Celková cena v Kč bez DPH	Počet VZ	Skutečně uhrazená cena v Kč bez DPH
60193531	ČEPRO, a.s.	301 222 249 674,00 Kč	13	301 207 692 847,00 Kč
65993390	Ředitelství silnic a dálnic ČR	101 939 672 522,48 Kč	982	80 653 890 050,00 Kč
70890749	Kraj Vysočina	2 698 848 417,60 Kč	372	174 419 110,40 Kč
01312774	Státní pozemkový úřad	1 673 614 182,78 Kč	597	427 518 791,32 Kč
70891095	Středočeský kraj	1 172 950 461,09 Kč	106	
70892822	Pardubický kraj	1 124 007 647,98 Kč	124	12 408 202,51 Kč
70889546	Královéhradecký kraj	889 251 596,79 Kč	131	163 446 208,84 Kč

Zdroj: Informační systém veřejných zakázek, 2014. [16]

b) největší zadavatelé dle počtu veřejných zakázek

počáteční datum: 1. 1. 2014

konečné datum: 18. 12. 2014

Obr. 8 7 největších zadavatelů veřejných zakázek dle počtu

IČO zadavatele	Název zadavatele	Celková cena v Kč bez DPH	Počet VZ	Skutečně uhrazená cena v Kč bez DPH
00000582	Vojenská lázeňská a rekreační zařízení	10 351 746,14 Kč	1 356	13 305 542,00 Kč
42196451	Lesy České republiky, s. p	702 601 718,00 Kč	1 215	125 851 551,00 Kč
65993390	Ředitelství silnic a dálnic ČR	101 939 672 522,48 Kč	982	80 653 890 050,00 Kč
00100595	Slezské zemské muzeum	17 750 390,17 Kč	694	
01312774	Státní pozemkový úřad	1 673 614 182,78 Kč	597	427 518 791,32 Kč
00600601	Psychiatrická nemocnice Jihlava	23 327 101,31 Kč	489	12 615 311,19 Kč
71009167	Krajská hygienická stanice Moravskoslezského kraje se sídlem v Ostravě	2 016 163,92 Kč	427	

Zdroj: Informační systém veřejných zakázek, 2014. [16]

2. statistiky veřejných zakázek z pohledů dodavatelů

a) Největší dodavatelé dle objemu v Kč

Obr. 9 7 největší dodavatelé dle objemu v Kč

Pořadí	IČ dodavatele	Název dodavatele	Počet VZ	Cena
1.	62623753	ŠKODA TRANSPORTATION s.r.o.	1	7 486 289 378,00 Kč
2.	00014915	Metrostav a.s.	51	3 881 290 250,79 Kč
3.	26271303	Skanska a.s.	36	3 171 585 628,52 Kč
4.	45274924	EUROVIA CS, a.s.	84	2 435 994 263,59 Kč
5.	49196812	GA Energo technik s.r.o.	2	2 284 933 816,00 Kč
6.	48029483	AŽD Praha s.r.o.	10	2 141 578 428,04 Kč
7.	46342796	OHL ŽS, a.s.	33	2 130 576 736,98 Kč

Zdroj: Informační systém veřejných zakázek, 2014. [16]

Dalším velice užitečným zdrojem jsou stránky Českého statistického úřadu (dále ČSÚ), kde je rovněž uveden archiv veřejných zakázek a profily zadavatelů. Výhodou ČSÚ je, že jsou zde uvedeny celkové informace a statistiky o vývoji stavebnictví v České Republice. V sekci veřejná databáze nalezneme mnoho zpracovaných statistik a grafů týkajících se stavební výroby, počtů zaměstnanců, průměrných mezd, bytové výstavby, vydávání stavebních povolení, orientační hodnoty staveb, index stavební produkce a mnoho dalších statistik.

Užitečné odkazy:

- www.kavz.cz

Komora administrátorů veřejných zakázek, sdružuje významné tuzemské subjekty, zabývající se organizací, řízením a problematikou veřejných zakázek.

- www.sps.cz

Svaz podnikatelů ve stavebnictví v České Republice.

- www.ceskestavebnictvi.cz

Portál českého stavebnictví, kde hlavním partnerem je ministerstvo průmyslu a obchodu, společnost ÚRS Praha a.s..

- www.istav.cz

Informační servis ve stavebnictví, jedná se o databázi stavebních projektů a zakázek, kontaktů účastníků se na realizaci projektů (investoři, architekti, projektanti, realizátoři).

4.2 Soukromé stavební zakázky

O soukromých stavebních zakázkách mluvíme tehdy, když investor je fyzická nebo právnická osoba. Vztahy mezi dodavatelem stavebního díla a investorem jsou uzavřeny dle obchodního a občanského zákoníku.

Soukromé zakázky, neboli též individuální zakázky jsou takové, kdy investor je většinou fyzická osoba, která realizaci zakázky nečiní v rámci své podnikatelské činnosti. Dále rozlišujeme zakázky v rámci podnikatelské sféry, u kterých je investor většinou soukromá osoba, která realizaci zakázky činí v rámci své podnikatelské činnosti.

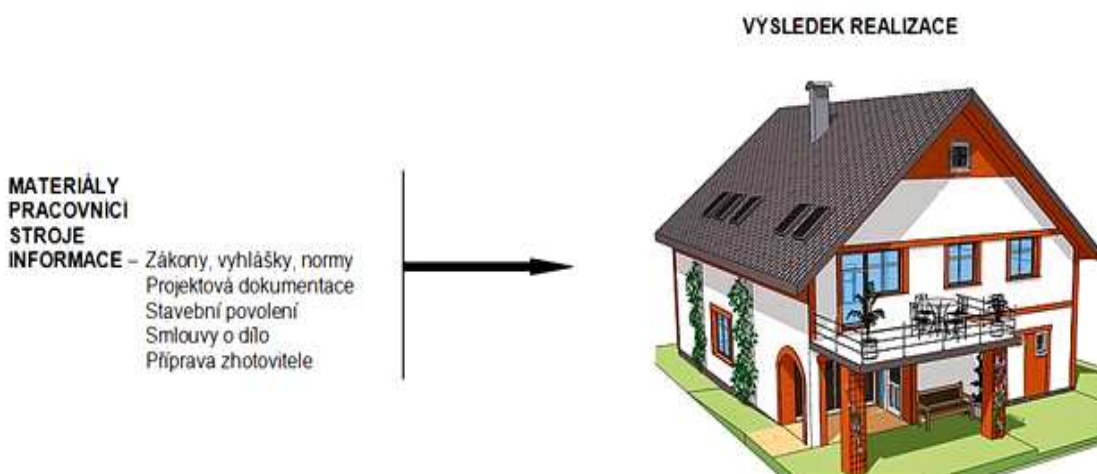
Zadávání soukromých zakázek, nemá tak složitou právní úpravu jako zakázky veřejného typu. Výběr zhotovitele probíhá ve výběrovém řízení, jehož podobu si investor/zadavatel určuje sám. Výstupem je získání stavební zakázky a uzavření tzv. smlouvy o dílo, kde jsou přesně stanoveny podmínky realizace stavební zakázky. Smlouva o dílo musí být v souladu s občanským a obchodním zákoníkem.

4.3 Životní cyklus stavební zakázky

Z definice stavební zakázky víme, že se jedná o souhrn výkonů, prací a služeb vzniklých za účelem vytvoření nového stavebního díla nebo upravení stávajícího stavebního objektu. Z tohoto pohledu je stavební zakázka „činností zhotovitele“, která vznikne na základě požadavku investora. Výsledkem stavební zakázky tedy může být: novostavba objektu, rekonstrukce objektu, modernizace objektu, rozšíření objektu.

Pro názorné zobrazení použijeme jednoduchý obrázek č. 10 Schéma souboru stavební zakázky.

Obr. 10 Schéma souboru stavební zakázky



Na přípravu a proces realizace stavební zakázky z pohledu zhotovitele/dodavatele, lze pohlížet jako na klasický projekt rozčleněný na hrubé fáze definování, plánování, provádění a provozu.

Životní cyklus stavební zakázky je složen ze tří základních fází:

1. VYHLEDÁVACÍ FÁZE

- zachycení poptávky
- zpracování stavebně-technologické studie

2. PROVÁDĚCÍ FÁZE

- FÁZE NABÍDKY
zpracování dokumentace do nabídkového řízení
- FÁZE PŘÍPRAVY STAVBY
předvýrobní příprava
výrobní příprava
- FÁZE PROVÁDĚNÍ STAVBY
práce na staveništi
- FÁZE VYHODNOCEN
dosažení plánovaných výsledků, archivace

3. FÁZE UŽÍVÁNÍ STAVBY

- odstranění vad, záruční a pozáruční opravy

Zhotovitel stavebních prací vstupuje do investičního procesu obvykle zpracováním a předáním nabídky na poptávané stavební dílo. Kvalita a úplnost zpracované nabídky je závislá na podkladech, které zadavatel poskytne zhotoviteli. Následně zhotovitel zpracuje stavebně-technologickou studii, ve které je zvolena optimální technologie pro realizaci stavebního díla, jsou stanovena základní pravidla pro koncepci staveništního provozu, hodnotí se zde veškeré podmínky pro realizaci stavebního díla. To umožňuje zhotoviteli zahrnout veškeré vlivy do cenové nabídky. [17]

4.4 Vyhledávací fáze

Vyhledávací fáze neboli také fáze obchodní je pravděpodobně jednou z nejdůležitějších fází stavební zakázky. Existence stavební společnosti a její přežití na stavebním trhu je přímo úměrná počtu získaných a správně zrealizovaných stavebních zakázek. V dnešní době, kdy je situace na stavebním trhu stále v mírném napětí, je způsob vyhledávání a získávání stavebních zakázek klíčovým faktorem, který rozhoduje o úspěchu stavební společnosti.

Vyhledávací fáze obsahuje:

- Vyhledávání zakázek na stavebním trhu.
- Tvorbu nabídek.
- Účast na výběrových řízeních.
- Získání zakázek.

Samotný způsob vyhledávání se liší v závislosti na hledaném druhu stavební zakázky.

Nejprve vezmeme v úvahu veřejné zakázky.

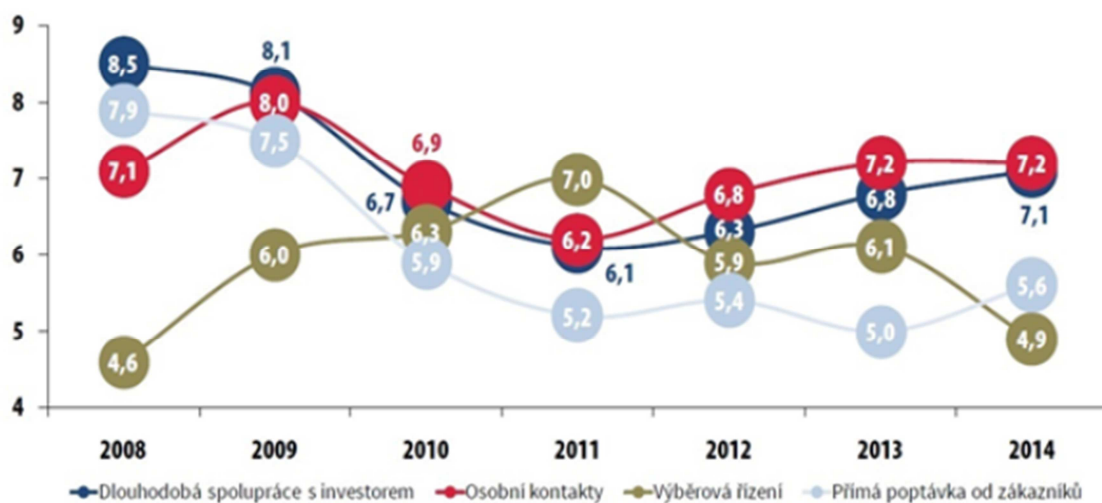
U veřejných zakázek je nejdůležitějším faktorem mít přehled a informace o tom, jaké služby či výrobky stát v dané době právě poptává. Pro stavební firmy je klíčovým faktorem k úspěšnému získání veřejné zakázky včasné zaznamenání skutečnosti, že stát plánuje stavět nebo nakupovat výrobky či služby, které je daná firma schopna nabídnout.

Z kapitoly o veřejných zakázkách víme, že máme několik druhů veřejných zakázek, a proto, dle jejich druhu a nastavených parametrů, následně vyplývá způsob, jakým stát informuje dodavatele o svém záměru. Zveřejňování veřejných zakázek má svá pravidla. Právní úprava a pomocné informace o zveřejňování veřejných zakázek jsou uvedeny v kapitole 4.1.2 *Informační systém pro veřejné zakázky*.

U soukromých zakázek je vše mnohem jednodušší. Odpadá zde povinnost řídit se zákonem o veřejných zakázkách. Soukromý investor při výběru dodavatele má zcela volnou ruku a rozhoduje se na základě vlastních požadavků a preferencí. Další možností získávání stavebních zakázek je tzv. aktivní komunikace stavební společnosti s možným investorem, kterého se pokouší na stavebním trhu sama najít. Stavební společnost vstupuje do volného tržního prostoru a pomocí marketingového mixu zkoumá tržní segmenty a vyhledává stavební příležitosti. Příkladem tohoto aktivního způsobu může být developerská činnost.

Se zajímavou zprávou přišly analytická společnost CEEC Research ve spolupráci s poradenskou společností KPMG Česká republika, které se zabývají hodnocením a zkoumáním českého stavebního trhu. Z kvartální analýzy českého stavebnictví Q2/2014 vyplývá, že za nejefektivnější zdroj zakázek považují ředitelé stavebních společností osobní kontakty a naopak výběrová řízení jsou hodnocena jako nejméně efektivní. Tento negativní jev je způsoben tím, že za hlavním výběrovým ukazatelem pro získání veřejné zakázky je cena. Toto se však může občas jevit jako nešťastné řešení, kdy se často najde stavební společnost, která je ochotna nabídnout dumpingovou cenu, a díky tomu zakázku vyhrát. [18]

Obr. 11 Způsoby získávání stavebních zakázek dle stavebních společností



Zdroj: SCI – DATA, 2014. [19]

Z obrázku č. 11 jsou vidět preferované způsoby získávání stavebních zakázek v období let 2008 až 2014. V roce 2014 jako nejméně efektivní způsob získávání stavebních zakázek, považují ředitelé stavebních společností výběrové řízení. V provedeném průzkumu získala tato varianta průměrné bodové hodnocení pouze 4,9 bodu. S průměrnou známkou 7,2 bodu za rok 2014 se na první příčce umístily osobní kontakty, které upřednostňuje většina dotazovaných společností.

4.5 Prováděcí fáze

Prováděcí fáze je souhrnný název akce, ve které jsou obsaženy chronologicky na sebe navazující oddíly tvořící základní kroky prováděcí fáze.

Dílčí oddíly prováděcí fáze:

FÁZE NABÍDKY

- zpracování dokumentace do nabídkového řízení

FÁZE PŘÍPRAVY STAVBY

- předvýrobní příprava
- výrobní příprava

FÁZE PROVÁDĚNÍ STAVBY

- práce na staveništi
- realizace projektu

FÁZE VYHODNOCENÍ

- dosažení plánovaných výsledků
- archivace

4.5.1 Fáze nabídky

Fáze nabídky se skládá z několika dílčích částí, jež následně tvoří kompaktní celek.

Obecně lze tyto dílčí části popsat následovně:

A) Smysl nabídkové přípravy

- Získává a aktualizuje informace o investorech reálných či potencionálních, dodavatelích materiálů, služeb a prací a o subdodavatelích.
- Přípravuje, shromažďuje a zpracovává podklady pro jednotlivé nabídky.

Hlavním účelem nabídkové přípravy je zpracovat takovou nabídku, která by pomohla získat požadovanou zakázku a to za podmínek vyhovujícím oběma účastněným stranám tedy zadavateli i zhotoviteli. V případě nezískání požadované zakázky musí nabídková příprava reprezentovat stavební společnost a zachovat dobré jméno společnosti, popřípadě pomoci získat cenné informace o konkurenci. Nabídková příprava začíná vyzvednutím zadávací dokumentace (to platí u veřejných zakázek), nebo (písemným či osobním) projevením zájmu o neveřejnou (soukromou) zakázku. Nabídková fáze navazuje na fázi vyhledávací, kde hlavní roli hrají marketingové zkušenosti společnosti získané z dřívějších nabídek a realizovaných stavebních děl. Nabídková příprava je jedním z hlavních vstupů pro přípravu výrobní. [20]

B) Činnosti nabídkové přípravy

Činnost nabídkové přípravy začíná rozhodnutím stavební společnosti účastnit se nabídkového řízení. V tomto okamžiku by již měla stavební společnost vědět, do čeho jde a zda je vůbec schopna zakázku zrealizovat. Měla by znát velikost zakázky (ve vazbě na kapacitu společnosti a finanční nároky zakázky), lhůtu výstavby a požadavky na jakost stavebního díla.

U velkých zakázek je nutné zpracovat dokument nazvaný např. základní informace o stavbě, který rozpracovává a uvádí základní informace a dává vedoucím pracovníkům hrubé informace o základních parametrech nabídky. Obsah a věcná náplň dokumentu se odvíjí od potřeb společnosti. Minimálně by však měly být uvedeny tyto informace:

- Základní identifikační údaje investora.
- Způsob financování.
- Požadavky investora na lhůty výstavby.
- Kapacitní možnosti firmy s přihlédnutím k rozhodujícím subdodavatelům.
- Dopady zakázky na obchodní a finanční situaci firmy.
- Požadavky na jakost, možná rizika.

Na základě výše uvedených informací vedení společnosti učiní rozhodnutí o účasti ve výběrovém řízení. Následně se nabídka rozpracovává na úrovni technickoekonomického rozboru zakázky, který rozšiřuje a doplňuje údaje o stavebním díle.

Technicko-ekonomický rozbor z pravidla obsahuje:

1. Základní informace o stavbě:
 - 1.1. Investor
 - 1.2. Název, místo, účel
 - 1.3. Cenu v Kč
 - 1.4. Požadované termíny a lhůty
 - 1.5. Charakteristiku objektů
 - 1.6. Charakteristiku staveniště
2. Finanční zabezpečení realizace stavby, platební podmínky
3. Ekonomická a technologická rizika
4. Návrh celkové strategie společnosti pro další postup přípravy a realizace stavby
5. Např. vytvoření konsorcia firem, subdodavatelské práce, mimořádné požadavky např. jakost, BOZP

Při kladném rozhodnutí stavební společnosti o účasti v nabídkovém řízení by měl být vedením společnosti jmenován tzv. manažer projektu, který kompletně zodpovídá za stavbu, tedy od projektu přes realizaci až do předání stavebního díla. [20]

C) Předpoklady pro zpracování kvalitní nabídky

Pro zpracování kvalitní nabídky v požadované kvalitě a v co nejkratším čase je nutné vytvořit nezbytné předpoklady, jejichž základními prvky jsou:

- Informace – pravdivé, aktuální, snadno dostupné, chráněné.
- Tým kvalifikovaných pracovníků – technici, technologové, přípraváři, rozpočtáři, odborníci na financování a právo, pracovníci marketingu.
- Výpočetní technika – umožňuje rychlost a zkrácení času při zpracování nabídky.

[20]

D) Financování stavební zakázky

Nezbytnou součástí nabídky je návrh smlouvy o dílo, který by měl obsahovat i způsob finančního vypořádání investora a stavební společnosti. Proto je nutné správně mezi oběma stranami nastavit vhodný režim financování stavebního díla.

Režim nastavení plateb v rámci stavebního díla z pohledu:

- Formy (zde se jedná o poskytované platby investorem) před zahájením prací tzv. zálohy nebo po provedení prací tzv. splátky, kombinace záloh a splátek.
- Času, mohou být sjednány tzv. body splatnosti a to buď – časové – investor posílá finanční částky v určených termínech např. měsíčně, nebo – věcné – investor poukazuje finanční částky dle stupňů rozestavěnosti stavebního díla.

Dále se zpracovává platební kalendář neboli časový plán čerpání finančních prostředků, který obsahuje průběh a výši splátek a záloh objednatele. Platební kalendář bývá součástí nabídky jak u veřejných tak i u soukromých zakázek a je přílohou ke smlouvě o dílo.

Vstupními informacemi pro vytvoření platebního kalendáře jsou: body splatnosti, výše zálohy, dohoda o výši pozastávky a její tvorbě, objem prací v Kč k danému bodu splatnosti a sjednaná doba splatnosti.

Schéma platebního kalendáře (bez DPH) – zúčtování zálohy a tvorba pozastávky v průběhu výstavby je zobrazeno v tabulce č. 3.

Tab. 3 Ukázka splátkového kalendáře, [20]

Měsíc	Cena v tis. Kč	Platba objednatele	Záloha [20%]	Pozastávka [10%]
Duben 12	x	1 080	1 080	x
Květen 12	1 800	1 260	-360	180
Červen 12	1 200	890	-240	120
Červenec 12	1 400	980	-280	140
Srpen 12	1 000	700	-200	100
Celkem	5 400	4 910	0	540

Na tomto jednoduchém schématu platebního kalendáře je vidět rozvržení rozpočtové ceny do jednotlivých měsíců. V uvedeném platebním kalendáři se záloha zúčtovává a pozastávka se vytváří postupně. Pozastávka se uvolní až po uplynutí záruční lhůty. Takto sestavený platební kalendář je zároveň podkladem pro příjmové stránky finančního toku neboli cash flow. [20]

Cash flow stavební zakázky

Sledováním peněžních toků v zakázce se snažíme minimalizovat riziko výběru špatného způsobu financování stavební zakázky, a tím nedostat stavební podnik do situace, která by mohla způsobit vážné finanční komplikace.

Cílem při řízení cash flow na stavební zakázce je:

- Zajistit dostatečný objem peněžních prostředků pro efektivní financování stavebního díla.
- Určit vhodný poměr vlastních a cizích zdrojů použitých k financování stavebního díla.
- Zajistit likviditu podniku.

Vstupní informace pro výpočet cash flow jsou:

- Platby objednatele.
- Vynaložené náklady zhotovitele.
- Lhůty splatnosti a výše záloh a pozastávek.

Pro lepší názornost a ukázkou důležitosti cash flow při řízení stavební zakázky je proveden v tabulce č. 4 Schematický výpočet cash flow na stavební zakázce.

Základní údaje pro výpočet:

- Platby za provedené práce 2 měsíce (tzn. za provedené práce v měsíci dubnu, obdrží zhotovitel peníze až v měsíci květnu).
- Bude poskytnuta záloha ve výši 15 %, která bude zúčtována při konečné faktuře.
- Pozastávka bude činit 10 % a bude se vytvářet průběžně.
- Náklady schematicky 85 % z ceny.

Tab. 4 Ukázkový příklad výpočtu cash flow na stavební zakázce, [20]

Měsíc	Cena [Kč tis.]	Záloha	Pozastávka	Platba	Náklady
Březen		90		90	
Duben	100				85
Květen	200				170
Červen	300		10	90	255
Červenec			20	180	
Srpen		-90	30	180	
Celkem	600		60	540	510

Cash Flow		
kladné	záporné	zůstatek
90		90
	85	5
	170	-165
90	255	-330
180		-150
180		30
540	510	30

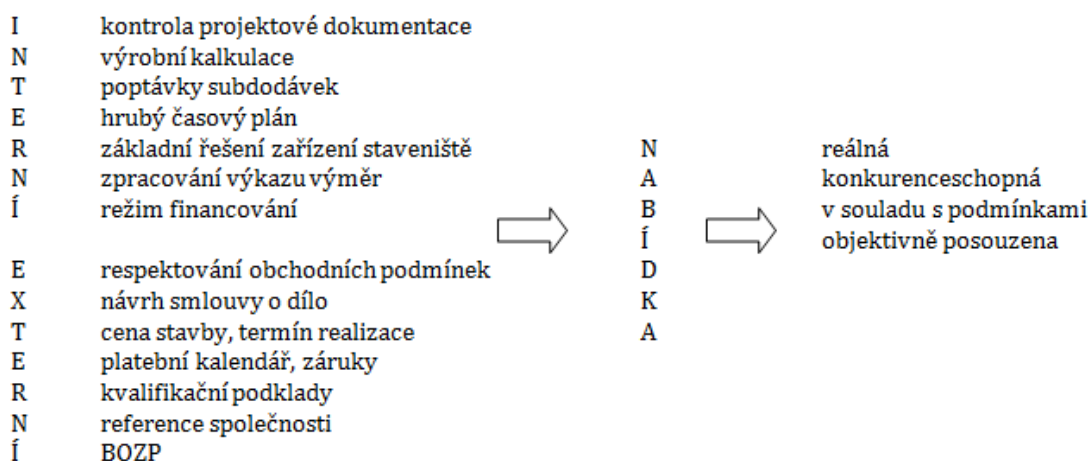
Z posledního sloupce z ukázkového příkladu je vidět, ve kterém měsíci tvoří stavební zakázka kladné a záporné peněžní toky. Měsíce květen až červen jsou v záporných číslech, jenž znamenají pro stavební společnost značnou přítěž. Podnik tuto „ztrátu“ musí vyrovnat ziskem z jiného objektu, půjčkou, nebo rezervou. V měsíci srpnu, kdy dobíhá konečná splatnost faktur je již stavební zakázka v kladných číslech a znamená zisk stavební společnosti. [20]

Shrnutí nabídkové přípravy

Nabídková příprava je patrně nejdůležitějším faktorem, který rozhodne o tom, zda stavební společnost zakázku, o kterou se uchází, získá či nezíská. Je proto na místě této fázi stavební zakázky věnovat značné úsilí a pozornost. Schematicky je proces nabídkové přípravy zobrazen na obrázku č. 12 Nabídková příprava v kostce. [20]

Obr. 12 Nabídková příprava v kostce

ZNAKY ÚSPĚŠNÉ NABÍDKY



4.5.2 Fáze přípravy stavby

Příprava staveb je systémový proces založený na projektování průběhu realizace investičních celků a stavebních objektů, ze kterých se skládají. Příprava stavby je v mnoha případech rozhodující, jelikož přímo ovlivňuje výsledek realizace stavebního díla.

Stavební přípravu dělíme na 2 základní fáze:

A) Předvýrobní příprava

Probíhá na straně investora od zpracování podnikatelského záměru, studie proveditelnosti, vypracování dokumentace pro územní řízení, vypracování projektové dokumentace pro stavební povolení až po zpracování zadávací dokumentace, na jejímž základě je později zpracována nabídka od jednotlivých dodavatelů. Do předvýrobní přípravy spadá rovněž veškerá komunikace s dotýcnými organizacemi a úřady státní správy. Na straně dodavatele je předvýrobní příprava tvořena zpracováním nabídky a návrhem smlouvy o dílo.

B) Výrobní příprava

Probíhá na straně dodavatele. Hlavními výstupy z dodavatelské výrobní přípravy stavby jsou dokumenty výrobní kalkulace a podrobný časový a investiční plán výstavby jednotlivých stavebních objektů spolu s kontrolním a zkušebním plánem.

Přípravou staveb se zabývá tzv. stavebně-technologické projektování. Jedná se o proces, který zahrnuje projektování výrobního procesu stavebních děl v souběžné koordinaci s investorskou přípravou a přípravou projektové dokumentace. Výstupem ze stavebně-technologického projektování je dokument s názvem „stavebně-technologická příprava stavby“, zjednodušeně STP-S. Jejím obsahem jsou veškeré potřebné informace a podklady, které jsou nutné k zahájení výstavby a k řízení vnitřních potřeb dodavatele. Obsah STP-S se odvíjí od technické a organizační náročnosti stavebního díla. Platí zásada, že základní osnova je všeobecně dodržována a rozsah jednotlivých kapitol se přizpůsobuje náročnosti stavebního díla. (Jednoduchá stavba – jednoduchý dokument, složitá stavba – náročný dokument). [21]

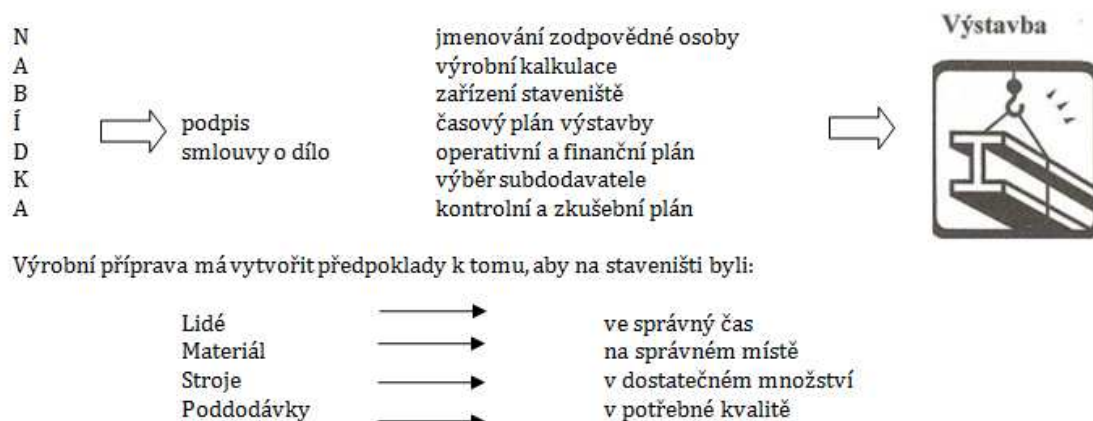
Za základní osnovu STP-S lze považovat:

1. Průvodní a technickou zprávu
2. Technologické schéma – znázorňuje strukturu stavebního procesu
3. Technologický normál – popisuje technologickou strukturu stavebního procesu
4. Časový plán výstavby
 - 4.1. Časový harmonogram stavebního procesu
 - 4.2. Síťový graf
 - 4.3. Časoprostorový graf
 - 4.4. Grafy potřeby zdrojů v čase (finance, pracovníci, materiál)
5. Operativní a finanční plán
6. Výrobní kalkulaci
7. Kontrolní a zkušební plán
8. Situaci zařízení staveniště
9. Návrh opatření bezpečnosti a ochrany zdraví, požární ochrany a ochrany životního prostředí

Shrnutí fáze přípravy stavební zakázky

Příprava staveb je jedním ze základních principů racionálního provádění staveb a stává se nedílnou součástí řízení stavebního podniku. Aby příprava plnila správně svůj účel, měla by být: kvalitní a dobře promyšlená, striktně a aktivně dodržována, v čas aktualizována. Správně provedená příprava stavby vytváří velmi dobré podmínky pro rychlou a bezproblémovou realizaci projektu v krátkém čase a v požadované kvalitě. Minimalizuje náklady a maximalizuje zisk stavebního podniku. Zjednodušené schéma předvýrobní a výrobní přípravy je zobrazeno na obrázku č. 12 Předvýrobní a výrobní příprava. [20]

Obr. 13 Předvýrobní a výrobní příprava



4.5.3 Fáze provádění stavby

Fáze provádění stavby neboli realizace stavebního díla může být zahájena po platném uzavření smlouvy o dílo mezi objednatelem a zhotovitelem. V návaznosti na výrobní přípravu může dodavatel zahájit vlastní stavební práce. Nutnou podmínkou k zahájení realizační činnosti je vydané platné stavební povolení, projektová dokumentace, stavebně-technologický projekt a uvolněná stavební parcela. Realizace stavebního díla je výrobní proces, při kterém dodavatel stavební prací zhotovuje jednotlivé stavební objekty dle zadávací dokumentace a podmínek sjednaných v uzavřené smlouvě o dílo.

1. Předání a převzetí staveniště

Objednatel stavby (investor) předá stavební parcelu zhotoviteli (dodavatel stavebních prací). Stavební parcela (staveniště) má být prostá právních nároků i faktických závad. Pokud se na staveništi vyskytují jakékoli inženýrské sítě, musí být řádně označeny a musí se vymezit ochranná pásma. Obvod staveniště má být jasně vyznačen, zejména v případech, kdy hranici staveniště vymezuje nesporná hranice např. komunikace. Staveniště přebírá stavbyvedoucí, který zastupuje dodavatele stavebního díla. Při předání staveniště kontroluje, zda stav staveniště odpovídá zadávací dokumentaci a splňuje podmínky uvedené ve smlouvě o dílo.

Současně objednatel stavby se staveništem předává:

- Hlavní polohovou čáru a hlavní výškové body.
- Připojovací body pro odběr elektřiny, vody, plynu, tepla pro potřeby zařízení staveniště.
- Místo pro napojení kanalizace pro potřeby zařízení staveniště.
- Další důležité informace např. určení příjezdové komunikace na staveniště.

O předání a převzetí staveniště obě zúčastněné strany sepisují protokol. Převzetím staveniště veškerou zodpovědnost za škody a případné nehody přebírá zhotovitel stavebního díla. Povinností dodavatele stavby je zabezpečit staveniště v souladu s vyhláškou č. 324/1990 Sb.

2. Management stavby

Management stavby představuje vedení stavby, jejímž hlavním úkolem je zajistit bezproblémovou a rychlou realizaci stavby v souladu s projektovou dokumentací, ve stanovených termínech a v požadované kvalitě. Management stavby obvykle tvoří hlavní stavbyvedoucí a jemu podřízeni jednotliví mistři, kteří zodpovídají za dílčí přidělené úseky.

Základními povinnostmi stavbyvedoucího jsou:

- Znalost technické, ekonomické a organizační struktury stavebního díla.
- Znalost koncepce celé stavby a smluvních vztahů mezi investorem a dodavatelem.
- Prostudování celé projektové dokumentace a uzavřené smlouvy o dílo.
- Převzít staveniště a provést zápis.
- Řídit stavební činnosti dle schváleného projektu a časového plánu.
- Koordinovat jednotlivé činnosti v návaznosti na technologické postupy.
- Zabezpečit dostatečnou kontrolu kvality vstupních materiálů.
- Vést jednání se zástupci investora.
- Provádět technické kontroly a evidovat všechny provedené práce.
- Předávat vedení společnosti podklady pro všechny účetní operace.
- Zodpovědnost za BOZP.
- Vést stavební deník.

Mistr a jeho základní povinnosti:

- Je podřízen hlavnímu stavbyvedoucímu.
- Jeho základní povinností je zodpovědnost za přidělený úsek stavby.
- Vedení evidence dělníků od nástupu na staveniště až do opuštění staveniště.
- Určit pracovníků srozumitelně a jednoznačně druh práce.
- Zajistit ochranné pomůcky a potřebné vybavení pro konkrétní druh práce.
- Vyžadovat dodržování pracovní kázně a BOZP.
- Kontrolovat kvalitu prováděných prací.
- Navrhovat mzdy a odměny pracovním dělníkům.
- Potvrzovat doklady o příjmu materiálu a jiných výrobků dodaných na stavbu.
- Pečovat o pořádek na staveništi a zajistit ochranu majetku proti zcizení.

3. Dozorující orgány při realizaci stavebního díla

Vzhledem k technické, technologické a finanční náročnosti stavebních děl je nutné, aby při jeho realizaci byla prováděna kontrola jednotlivých činností a postupů v návaznosti na právní, technologickou a ekonomickou stránku dané činnosti. Kromě managementu stavby (stavbyvedoucí, mistr) se na kontrole průběhu výstavby podílí i jiné subjekty zejména autorský dozor, stavební dozor a státní stavební dohled.

1. Autorský dozor

Autorský dozor představuje projektant stavebního díla. Rozsah působnosti je sjednán v samostatné smlouvě o dílo mezi projektantem a objednavatelem. Hlavní náplní dozoru je zajistit, aby stavební dílo bylo provedeno dle projektové dokumentace a představ objednatel.

Mezi hlavní náplň autorského dozoru patří:

- Kontrola procesu výstavby v souladu s projektovou dokumentací.
- Spolupráce na vypracování dodavatelské dokumentace.
- Účast na předání staveniště mezi objednatelem a zhotovitelem.
- Kontrola vytyčení stavby.
- Vyhodnocení a potvrzení změn v projektu vyplývajících z podmínek realizace.
- Účast při předání a převzetí dokončeného stavebního díla.

2. Stavební dozor

Stavební dozor si zajišťuje objednatel stavebního díla. Většinou se jedná o vlastní prověřené pracovníky, ale není výjimkou i externí najmutí odborné firmy, se kterou je následně uzavřena potřebná smlouva. Hlavním úkolem stavebního dozoru je kontrola stavebního díla dle podmínek uzavřených ve smlouvě o dílo. Rovněž probíhá kontrola dle projektové a rozpočtové dokumentace a dodržování BOZP v průběhu výstavbového procesu.

Mezi hlavní náplň stavebního dozoru patří:

- Znalost podkladů pro realizaci stavebního díla (projektová dokumentace, rozpočet, dodavatelská dokumentace, uzavřené smlouvy, stavební povolení).
- Předání staveniště zhotoviteli, provedení zápisu do stavebního deníku.
- Předání výškových a směrových bodů.
- Zabezpečení dodržení podmínek stavebního povolení a státního dohledu.
- Spolupráce s projektantem a dodavatelem.
- Kontrola věcných a cenových údajů ve fakturách a výkazech výměr.
- Kontrola dodržování technologických postupů a převzetí hotových úseků.

- Sledování vedení montážních a stavebních deníků.
- Kontrola postupu prací dle časového harmonogramu.
- Vytvoření podkladů pro odevzdání a předání hotového stavebního díla.
- Kontrola odstraněných vad, poruch a nedokončených celků.
- Spolupráce na přípravě kolaudačního řízení.
- Kontrola vyklizení staveniště dodavatelem stavebního díla.

3. Státní stavební dohled

Státní stavební dohled představuje kontrolní mechanismus státu, který je užíván k prosazování jednoznačné a jednotné technické politiky ve stavební praxi. Rovněž slouží jako prostředek k zajištění pořádku a kázně při realizaci stavebních děl. Hlavními představiteli jsou stavební úřady a jiné pověřené orgány. Tyto orgány zastupují veřejné zájmy společnosti, práva právnických, fyzických osob a občanů, které plynou z realizace stavby nebo její změny. [21]

Mezi hlavní náplň státního stavebního dozoru patří:

- Kontrola stavby, soulad se stavebním povolením.
- Kontrola prováděných prací, odbornost, bezpečnost.
- Aby na stavbě byla k dispozici dokumentace ověřena stavebním úřadem.
- Aby nedocházelo prostřednictvím stavby k omezování provozu na okolních komunikacích, omezování práv sousedících vlastníků pozemků a staveb, nadměrnému hluku a znečišťování životního prostředí.
- Dodržování technických předpisů a požadavků spojených s výstavbou, podmínek stavebního povolení nebo nařízení stavebního úřadu.

Dokumentace o průběhu realizace stavebního díla

Dokumenty, které zachycují průběh realizace stavebního díla, jsou velice důležitým materiálem. Dokumentovat stavební proces stavebního díla se všemi činiteli a podmínkami, kterého ovlivňují, nese řadu výhod. Z těchto dokumentů, pokud jsou vedeny zodpovědně, lze zpětně vyčíst údaje týkajících se např. projektových změn, změny klimatických podmínek, dodávky hlavních materiálů, kvalifikaci pracovníků, pracovní postupy, použití strojní techniky, technologické pauzy atd. Tyto dokumenty mohou být často rozhodujícím materiálem při posuzování kvality provedeného díla, dodržení dohodnutých cen, reálných termínů výstavby, při posuzování závad a reklamací v průběhu užívání stavebního díla. Za základní dokumenty ve stavební praxi považujeme stavební deník a doklady dokumentující skutečné provedení stavebního díla.

Stavební deník

Jedná se o dokument, ve kterém jsou zaznamenány veškeré informace o průběhu výstavby, stavebních prací a činnostech na stavebním díle. Stavební deník je vyžadován při

provádění stavby vyžadující stavební povolení. U ohlášených staveb dle §104 odst. 1 písmene e) – k) stavebního zákona č. 183/2006 Sb. ve znění v pozdějších předpisech, postačí jednoduchý záznam o stavebním díle.

Stavební deník vede zhotovitel stavebního díla. Do stavebního deníku mohou zapisovat údaje pouze pověřené osoby. Dle stavebního zákona to jsou: stavebník, stavbyvedoucí, stavební dozor, osoba provádějící kontrolu stavby, osoba odpovědná za provádění vybraných zeměměřičských prací, technický dozor, autorský dozor, koordinátor BOZP a autorizovaný inspektor. Po dokončení stavebního díla, stavební deník zhotovitel předá stavebníkovi (investorovi).

Stavební deník se vede ode dne předání a převzetí staveniště, do dne dokončení stavby. V některých případech se může vést až do doby, kdy budou odstraněny nedodělky a vady zjištěné při kontrolní prohlídce stavby. Stavební deník musí být vždy přítomen na stavbě a musí být kdykoli předložen pověřeným osobám na vyžádání. Stavební deník obsahuje originální listy a potřebné množství kopií pro oddělení dalším osobám. Veškeré stránky jsou číslované a nesmí být vynechán žádný prázdný prostor. Věcnou náplní stavebního deníku jsou informace týkající se postupu stavebních prací a jejich souvislostí. Zapisují se tentýž den, kdy byly provedeny nebo nejpozději následující den, ve kterém se na stavbě pracuje. Veškeré informace o stavebním deníku jsou uvedeny ve stavebním zákoně č. 183/2006 Sb. ve znění pozdějších předpisů a v prováděcí vyhlášce 499/2006 Sb. o dokumentaci staveb. Ukázka stavebního deníku viz. příloha č. 1. [21]

Dokumentace o skutečném provedení stavby

Častým jevem ve stavební praxi jsou tzv. stavební změny v přímém výstavbovém procesu stavebního díla. Především se jedná o změny vzniklé na základě požadavků investora nebo zhotovitele. Jedná-li se o podstatné změny měnící charakter původní projektové dokumentace, je nutné zpracovat dodatek či změnu projektu. Následně se navržené změny musí odsouhlasit a stanou se součástí dokumentace stavebního díla. Drobné změny a úpravy se zakreslí do stávající dokumentace, která bude předána investorovi při kolaudaci stavebního díla. Tyto dokumenty jsou souhrnně označovány jako dokumentace skutečného provedení stavby. Rozsah a obsah stanovuje vyhláška č. 499/2006 Sb.. [21]

Předání a převzetí stavebního díla

Dokončené stavební dílo předá zhotovitel investorovi, který stavební dílo přejímá. Postup a termíny předání by měly být stanoveny ve smlouvě o dílo. Před zahájením předání stavby, zhotovitel písemně oznámí odběrateli (investorovi), kdy bude stavební dílo připraveno k předání.

Přejímacího řízení se účastní zástupci objednatele s technickým dozorem investora a stavbyvedoucí případně další zaměstnanci zhotovitele stavebního díla. Před zahájením převzetí stavbyvedoucí připraví vše potřebné k tomu, aby následné předání stavebního díla proběhlo hladce. Především se jedná o dokumenty a doklady, ze kterých bude zřejmé, že stavební dílo je postaveno v souladu s ověřenou projektovou dokumentací,

v souladu s příslušnými normami a úředními povoleními, v souladu s požadovanou kvalitou, a že byly provedeny všechny požadované a předepsané zkoušky stavebního díla.

Zhotovitel tedy zejména nachystá:

- Stavební povolení
- Ověřenou projektovou dokumentaci
- Dokumentaci skutečného provedení stavebního díla
- Seznam provedených změn oproti ověřené projektové dokumentaci
- Revizní zprávy
- Zprávu zhotovitele o kvalitě stavebního díla
- Doklady o zkušebním provozu
- Stavební deníky

Investor pro hladký průběh předání a převzetí stavebního díla připraví dokumenty, na základě kterých proběhne srovnání s doklady a dokumenty zhotovitele. Účelem je, aby porovnání dokumentů od obou stran proběhlo rychle, účelně, kvalitně a průkazně. Investor tedy zajistí zprávu od svého technického dozoru, která obsahuje popis a rozbor stavebního díla, hodnotí provedení stavebního díla v souladu s ověřenou projektovou dokumentací, s technickými normami a úředními předpisy, vyhodnocení zkoušek, které byly provedeny. O předání a převzetí stavebního díla se pořídí protokol, jehož obsah má odpovídat povaze a rozsahu prováděných prací na stavebním díle sjednaných dle smlouvy o dílo.

V protokolu se uvedou:

- Účastníci převjímacího řízení
- Předmět převjímacího řízení
- Datum zahájení a ukončení převjímacího řízení
- Termíny zahájení a ukončení stavby
- Cena stavebního díla a dohoda o vypořádání vzájemných závazků
- Zjištěné vady a termíny jejich odstranění
- Datum ukončení záruční lhůty
- Termín vyklizení staveniště
- Prohlášení investora (převjímacího), že stavbu převjíká

O převjímcě stavebního díla stavbyvedoucí provede zápis do stavebního deníku. Zhotovitel stavebního díla má obvykle zájem na hladkém průběhu předání a převzetí stavby. Tento proces je totiž ryze záležitostí prestiže, obchodu a dobrého jména stavební společnosti. Často se tyto převjímký provádějí jako simulace, aby následně bylo vše provedeno bez problému. [20]

Kolaudační řízení

Dokončené stavby nebo části staveb, jejichž realizace byla podmíněna vydáním stavebního povolení, je možné užívat pouze na základě vydaného platného kolaudačního souhlasu. Kolaudační řízení je prováděno dle příslušných předpisů, které jsou uvedeny ve stavebním zákoně a provádí ho příslušný stavební úřad, jenž vydal stavební povolení.

Samotné kolaudační řízení je proces mezi objednatelem a stavebním úřadem. Návrh na kolaudaci se podá v písemné formě a musí v něm být uveden předpokládaný termín dokončení stavby. Následně stavební úřad oznámí účastníkům kolaudačního řízení a dotčeným orgánům státní správy datum jeho konání minimálně sedm dní předem. V kolaudačním řízení stavební úřad zkoumá, zda byla stavba provedena na základě ověřené projektové dokumentace a zda byly dodrženy podmínky udělení stavebního povolení a územního rozhodnutí. Podle rozsahu a účelu stavby si může stavební úřad na pomoc přizvat zástupce jednotlivých veřejných orgánů a institucí. Jako příklad uvedu: hygienickou stanici, Hasiče ČR, Český inspektorát bezpečnosti práce apod..

Ke kolaudačnímu řízení si objednatel musí připravit patřičné dokumenty a podklady.

Zejména se jedná o:

- Dokumentaci skutečného provedení stavby.
- Protokol o předání a převzetí stavby mezi objednatelem a zhotovitelem.
- Protokoly o provedených zkouškách např. tlakové zkoušce vodovodu a plynovodu, zkoušce těsnosti kanalizace, revizní zprávu elektroinstalace, atesty požadované inspekci požární ochrany, případně další zkoušky vyplývající z charakteru stavby.

Po úspěšném zvládnutí kolaudačního řízení vydá stavební úřad, který stavbu povolil kolaudační souhlas, který obsahuje: označení stavby, vymezení účelu užívání stavby, podmínky užívání stavby. Bez kolaudačního souhlasu nelze stavbu ani její části užívat. Kolaudační souhlas je důležitým právním dokumentem, který je nutný pro ostatní potřeby právních úkonů např. zápis do katastru nemovitostí nebo sepsání kupní smlouvy apod. [20, 21]

Shrnutí prováděcí fáze stavebního procesu

Realizace stavby

Management stavby

- Stavbyvedoucí a jeho povinnosti
- Mistr a jeho povinnosti

Orgány dozoru při realizaci stavby

- Autorský dozor
- Technický dozor investora (stavební dozor)
- Státní dozor (stavební dozor zastupující stavební úřad)

Dokumentace o průběhu realizace stavby

- Stavební deník
- Dokumentace o skutečném provedení stavby
- Předání a převzetí stavby do užívání, kolaudace

Realizace stavebního díla je náročný proces, který v sobě skrývá mnoho problémů. V dnešní době, kdy jev rámci realizačního procesu vyvíjen značný tlak na stavební společnosti je klíčovým faktorem úspěchu rychlé, kvalitní a hospodárné provedení stavebního díla.

Nutné předpoklady pro bezproblémový realizační proces stavebního díla:

- Kvalitně zpracovaná dokumentace pro zhotovení stavby.
- Odpovědná stavebně-technologická příprava.
- Racionální řízení stavebních prací.
- Dodržování BOZP.
- Průběžné a důsledné kontroly kvality provedených prací.

V závěrečném hodnocení je za úspěšnou považována stavba, která postupovala dle předem schválených a dohodnutých podmínek ve smlouvě o dílo, odsouhlaseného časového harmonogramu, kdy stavební práce byly převzaty bez výhrad a v požadované kvalitě, byl dodržen termín dokončení realizace a předání stavby objednateli a samozřejmě pokud stavba přinesla zhotoviteli přiměřený zisk.

5 FINANCOVÁNÍ STAVEBNÍ ZAKÁZKY

O realizaci stavební zakázky je investor rozhodnut již v předinvestiční fázi životního cyklu stavební zakázky. Na základě provedených analýz a teoretických výpočtů, se investor rozhoduje, jaká varianta způsobu financování bude pro jeho záměr nejlepší volbou. Dnešní situace na poli finančních produktů je velice rozmanitá a dává nepřehledné možnosti jednotlivým investorům modelovat různé způsoby financování. Správně zvolený způsob financování pomůže investorovi k dosažení maximálních výsledků, které si v předinvestiční fázi stanovil.

V této kapitole uvedu základní zdroje financování a pokusím se nastínit pozitivní i negativní stránky jednotlivých zdrojů financování.

5.1 Zdroje pro financování stavební zakázky

Zdroje pro financování stavební zakázky jsou velice rozmanité. V zásadě se rozlišují dva druhy zdrojů financování. V první řadě se jedná o tzv. interní zdroje. Interní zdroje podnik získá svou vlastní činností. Jedná se tedy o: nerozdělený zisk, odpisy a dlouhodobé rezervy. Druhou možností financování stavební zakázky jsou tzv. externí zdroje. To jsou všechny ostatní způsoby financování, které nejsou získány vlastní činností podniku. Jedná se o: základní kapitál, úvěry, úvěry střednědobé a dlouhodobé, hypoteční úvěry, investiční dotace, leasing, obligace atd..

Tab. 5 Interní a externí zdroje financování, [22]

Interní zdroje financování	Externí zdroje financování
1. Nerozdělený zisk	1. Kmenové akcie
2. Odpisy	2. Prioritní akcie
3. Dlouhodobé finanční rezervy	3. Obligace
	4. Dlouhodobé úvěry finančních institucí
	5. Dlouhodobé úvěry dodavatelské
	6. Finanční leasing
	7. Finanční podpora státu
	8. Ostatní externí zdroje

5.2 Interní zdroje financování

Investování pomocí vlastních interních zdrojů se nazývá tzv. samofinancováním. Ve vyspělých zemích vytváří markantní podíl při financování fixního majetku.

5.2.1 Nerozdělený zisk

Nerozdělený zisk běžného období a minulých let představuje součet čistých zisků podniku, který zůstal po splnění daňových povinností tvorby zákonných fondů. Nebyl vyplacen akcionářům, společníkům a nebyl použit na snížení ztráty z minulých let. Nerozdělený zisk z minulých let představuje zdroje samofinancování, přičemž podnik může tyto finanční prostředky použít prakticky na jakékoliv účely. [22]

Výhody samofinancování prostřednictvím nerozděleného zisku

- Nezvyšuje počet věřitelů či akcionářů.
- Nevznikají náklady spojené s emisemi cenných papírů.
- Snižuje finanční riziko podniku (klesá míra zadluženosti).
- Lze financovat i akce s vysokým stupněm rizika, na které by bylo nemožné získat cizí zdroje financování.
- Finanční prostředky jsou ihned k dispozici.

Nevýhody samofinancování prostřednictvím nerozděleného zisku

- Jedná se o relativně málo stabilní finanční zdroj v porovnání s ostatními možnostmi jako např. úvěr, obligace.
- Z hlediska nákladů se jedná o dražší zdroj financování (nepůsobí zde daňový štít).

Obr. 14 Princip tvorby nerozděleného zisku, [10]

zisk běžného období
- daň z příjmu
zisk po zdanění
- splátky úvěrů
- příděl do rezervního fondu
- příděly do ostatních fondů
- úhrada tantiém
- výplata dividend
+/- časová rozlišení nákladů
= nerozdělený zisk běžného roku
+ nerozdělený zisk z minulých let (počátkem roku)
nerozdělený zisk koncem roku

5.2.2 Odpisy

„Odpisy jsou instrumentem k vyjádření poklesu hodnoty majetku. A jsou také způsobem vytváření disponibilních finančních zdrojů, jsou zvláštní finanční kategorií – jsou nákladem i zdrojem.“ [23]

Odpisy představují peněžní vyjádření postupného opotřebení dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku. V účetnictví jsou odpisy vyjádřeny jako nákladová položka podniku, ovšem ve financování, odpisy představují finanční zdroje. Zároveň jsou důležitým interním zdrojem financování investičních akcí a nezbytným nástrojem pro finanční řízení podniku. Odpisy jsou vymezeny a regulovány zákonem č. 563/1991 Sb. O účetnictví.

Výhody samofinancování pomocí odpisů:

- Pro daňové účely snižují základ daně z příjmů (působí jako daňový štít).
- Odpisy vstupují do ceny výrobků, tzn., že prodejem těchto výrobků se zvyšují finanční příjmy podniku.
- Odpisy jsou přirozeným a stabilním zdrojem financování.

5.2.3 Dlouhodobé rezervy

Rezervy jsou účelově vytvořené zdroje financování na krytí finančně náročných výdajů. Jsou součástí vlastního kapitálu podniku a představují část zisku, kterou si podnik odložil jako pojistku proti různým rizikům. Pokud rezervy nemusí být využity na předem určený způsob, mohou být použity jako interní zdroj finančního rozvoje. V praxi rozlišujeme pojmy rezervní fondy a rezervy.

1. Rezervní fondy

V akciových společnostech se obvykle tvoří dva typy rezervních fondů, a to povinné (obligatorní) a dobrovolné (fakultativní). Povinné rezervní fondy jsou tvořeny na základě zákona z důvodů ochrany akcionářů a věřitelů. Hlavním úkolem povinných rezervních fondů je umožnit eventuální úhradu ztrát z podnikání. Dobrovolné rezervní fondy vzniká na základě vlastního rozhodnutí podniku. Nejčastěji mají přesně vymezený účel a jsou tvořeny pro úhradu mimořádných ztrát.

2. Rezervy

Rezervy se od rezervních fondů odlišují způsobem tvorby a užší účelovostí použití. Jedná se o účelový finanční zdroj ke krytí určitých výdajů. Rezervy jsou vytvářeny tak, že se zahrnou do nákladů podniku a tím sníží tvorbu podnikového zisku. Nevýhodou rezerv je, že nemohou být tvořeny za účelem financování kapitálových výdajů v souvislosti s pořízením hmotného a nehmotného majetku. Nejedná se tedy o možný finanční zdroj podnikových investic. V souvislosti s rezervami se užívá i pojem tzv. tiché rezervy. Tyto rezervy nejsou zachyceny v rozvaze podniku. Vytváří se tak, že podnik záměrně podhodnocuje svůj majetek, nebo naopak nadhodnocuje své závazky. Hlavním důvodem je snížit vykazovaný zisk podniku (utajení části zisku). [22]

Výhody tvorby rezervních nástrojů:

- Jsou účelně tvořeny na krytí budoucích výdajů.
- Zabezpečují reálnou výši tvorby hospodářského výsledku podniku.
- V účetnictví se jedná o praktickou ukázkou zásady opatrnosti.
- Jsou jedním z identifikátorů finanční politiky podniku.
- Zákonné rezervy jsou uznány jako odpočitatelná položka pro účely danění zisku.

Výhody a nevýhody interních finančních zdrojů tzv. samofinancování

Použití interních zdrojů financování přináší podniku jisté výhody. Z pohledu managementu je důležitým faktorem to, že není navyšován počet akcionářů či věřitelů (viz. Externí financování pomocí akcií či obligací). Rovněž nevznikají náklady na emisi cenných papírů. Ovšem hlavní výhodou samofinancování je fakt, že lze při použití těchto zdrojů financovat investice s vysokým stupněm rizika, na které bychom jen velmi těžce sháněli externí zdroj financování.

Nevýhodou samofinancování pomocí nerozděleného zisku je to, že se jedná o kolísavý finanční zdroj, který je hodně závislý na vývoji ekonomické situace podniku. Z pohledu nákladů je nerozdělený zisk oproti jiným finančním nástrojům i relativně dražší zdroj (nepůsobí zde daňový štít). Mezi další nevýhody samofinancování patří i nižší tlak na maximální efektivitu podnikání a nebezpečí stagnace výrobní struktury. [22]

5.3 Externí zdroje financování

Externí zdroje financování podnikových investic zpravidla představují menší část finančních zdrojů, použitých na financování dlouhodobého majetku. Ovšem svou rozmanitostí jsou mnohem pestřejší než interní zdroje financování. Jejich nabídka úzce souvisí s rozvojem a inovacemi na kapitálových trzích. Pro podnik jsou důležitým instrumentem, jenž umožňuje přesně a rychle reagovat na změny potřeb podniku v souvislosti se změnou situace na trhu.

Externí zdroje tvořící vlastní kapitál:

1. Financování kmenovými akciemi
2. Financování prioritními akciemi
3. Rizikový (rozvojový) kapitál

Tento způsob financování je vhodný pouze pro velké podniky, které mají dostatečné možnosti zajistit efektivní emisi cenných papírů. Akcie představuje majetkový cenný papír, který představuje podíl na základním kapitálu akciové společnosti. Akciová společnost může vydávat kmenové nebo prioritní akcie. [22]

5.3.1 Financování kmenovými akciemi

Kmenové akcie – jedná se o nejběžnější druh akcií, které dovolují majiteli akcií zúčastnit se a hlasovat na valné hromadě. Toto hlasovací právo se odvíjí od podílu, který akcionář vlastní. Majitel akcií má rovněž právo na výplatu dividend, ale nikde nemá zaručenou jejich výši. Může se stát, že dividendy nebudou vyplaceny vůbec. Tržní cena kmenových akcií je velice pohyblivá od cen obligací či prioritních akcií. Kmenové akcie jsou trvalou a předplacenou formou externího financování investic, protože na rozdíl od různých forem dluhů nejsou splatné. [22, 24]

Hlavní výhody financování prostřednictvím kmenových akcií:

- Neexistují pevné závazky na úhradu dividend.
- Financování pomocí kmenových akcií je méně riskantní než financování prostřednictvím prioritních akcií.
- Snižuje průměrné náklady kapitálu.
- Jsou snáze a lépe prodejné než prioritní akcie či obligace (mají vyšší výnos).

Hlavní nevýhody financování prostřednictvím kmenových akcií:

- Představují vyšší riziko pro investora oproti obligacím či prioritním akciím.
- Dividendy nejsou odpočitatelnou položkou pro účely zdanění.
- Relativně vysoké emisní náklady, vyšší počet akcionářů, dlouhá doba přípravy emise akcií.

5.3.2 Financování pomocí prioritních akcií

Prioritní nebo také přednostní akcie udělují majiteli přednostní právo na výplatu dividend před majiteli kmenových akcií. Toto právo je kompenzováno ztrátou možnosti hlasovat na valné hromadě. Dividendy těchto akcií jsou obvykle pevně stanoveny. Prioritní akcie jsou svou povahou dlouhodobým zdrojem podobným dlouhodobým dlouhým nástrojům. V rozvaze podniku jsou obvykle zahrnovány do vlastního kapitálu podniku. Pro své charakteristické rysy jsou mnohými odborníky označovány jako skupina tvořící hybridní financování. Tento fakt zvláště podporuje možnost jejich stažení z oběhu, což u kmenových akcií není možné. [22]

Specifické rysy prioritních akcií:

- Tržní ceny prioritních akcií jsou stejné jako nominální ceny.
- Dividendový výnos je proměnlivý.
- Většina prioritních akcií umožňuje kumulaci dividend.
- Majitelé prioritních akcií všeobecně nejsou oprávněni volit zástupce do předsednictva akciové společnosti.

Výhody financování pomocí prioritních akcií:

- Stabilita dividend.
- Růst kapitálu, bez omezení vlivu majitelů kmenových akcií.
- Kumulace dividend, představuje nižší riziko než neuskutečnění splátek úroků z dlouhodobých dluhů.
- Nižší nároky na výši dividend než u kmenových akcií.

Nevýhody financování pomocí prioritních akcií:

- Dividendy nejsou odečitatelnou položkou pro účely zdanění.
- Prioritní kapitál je dražší než dluh.
- Při poklesu zisku je emitent povinen uhradit dohodnutou dividendu.

5.3.3 Rizikový (rozvojový) kapitál

Představuje neobvyklý zdroj možného financování podniku a jeho aktivit. Tento způsob financování se vyskytuje u začínajících menších a středních firem, které nedisponují dostatečným množstvím interních zdrojů a zároveň nemají přístup na kapitálový trh. Rizikový kapitál je vkládaný skrz rizikové fondy do základního kapitálu podniku. Je určen pro financování počátečních činností podniku a především na financování projektů inovačního a rozvojového charakteru s vysokým stupněm rizika. Primárními investory jsou zde institucionální finanční investoři (banky, pojišťovny, penzijní fondy). Za poskytnuté finanční prostředky vzhledem k vysokému riziku je od investorů požadován vyšší výnos obvykle mezi 30 – 40% výnosu. [22]

Výhody financování pomocí rizikového kapitálu:

- Rychlá realizace nadějných inovačních projektů, pro které podnik nemá dostatečné interní ani dluhové zdroje.
- Rizikový kapitál obvykle nevyžaduje jištění majetkem podniku.
- Posílení vlastního kapitálu.
- Přináší finanční prostředky, zkušenosti, kontakty a cenné informace.

Nevýhody financování pomocí rizikového kapitálu:

- Narůstající počet vlastníků podniku, ovlivňujících strategické rozhodování.
- Vysoká požadovaná výnosnost za podstoupení vysokého rizika.

5.4 Externí zdroje financování tvořící cizí kapitál

Externí zdroje financování jsou často využívaným způsobem financování podnikových investic. Za základní reprezentanty toho způsobu financování považujeme dlouhodobé úvěry a podnikové obligace, dodavatelské dlouhodobé úvěry, dlouhodobé přijaté zálohy od odběratelů a dlouhodobé směnky. Financování podnikových investic pomocí těchto nástrojů se souhrnně označuje jako financování dluhovým či návratným financování nebo tzv. financováním z cizích zdrojů.

5.4.1 Podnikové obligace

Podnikové obligace představují dluhové cenné papíry, které podnik vydává za účelem získání finančních zdrojů na realizaci svých investičních záměrů. Emitent (dlužník) se zavazuje, že ve stanoveném datu zaplatí majiteli obligace nominální cenu a úrok plynoucí z obligace. Majitel obligace nemá hlasovací právo. V rámci podniku vystupuje pouze jako věřitel a nemá sebemenší pravomoc zasahovat do strategického rozhodování podniku. Emise podnikových obligací probíhá obdobně, jako emise akcií, tzn. veřejnou nebo soukromou emisí. Veřejná emise je určena veškerým zájemcům, kdežto soukromá emise je nabídnuta pouze omezenému počtu prověřených věřitelů. Emise podnikových obligací je regulována státem a vyžaduje povolení státních orgánů.

Výhody emisí podnikových obligací pro emitenta:

- Úrok z obligace je obvykle pevně stanoven.
- Úroky z obligací jsou daňově uznatelným nákladem.
- Úroky z obligací působí pozitivně na snižování nákladů kapitálů.
- Emise obligací nijak neohrožuje stávající vlastníky podniku.
- Obligace pomáhají k větší flexibilitě v kapitálové struktuře podniku.

Nevýhody emisí podnikových obligací pro emitenta:

- Růst finančního rizika, zvýšení podílů dluhu na celkovém kapitálu.
- Při poklesu zisku jsou pevné splátky pro podnik velikým zatížením.
- Náklady na emisi obligací.

Emise podnikových obligací je vhodná pouze pro větší podniky s potencionálním předpokladem růstu zisku a finanční stability. Pro malé a nově vznikající podniky není toto řešení vhodné. [22]

5.4.2 Krátkodobé a střednědobé bankovní úvěry

Krátkodobé a střednědobé úvěry patří mezi důležité zdroje financování podnikových investic. Jedná se o cizí kapitál, který je pro podnik poměrně snadno dostupný a dostatečně likvidní k pokrytí nečekaně vzniklých výdajů. Z časového hlediska úvěry, kratší než 1 rok se označují jako krátkodobé a úvěry v časovém intervalu 1 – 6 let se označují jako střednědobé.

Krátkodobé úvěry jsou užívány ke krátkodobému překlenutí nesouladu mezi potřebou finančních zdrojů a jejich disponibilní výší. Mezi krátkodobé úvěry řadíme obchodní úvěr, stálá pasiva, zálohy od odběratelů, komerční papíry a bankovní úvěry. [25]

Obchodní úvěr

Představuje jednu z nejstarších forem poskytování úvěru. Dodavatel poskytne odběrateli úvěr tím, že mu odloží splatnost faktury za koupené služby nebo zboží. Splatnost faktury je dána dohodou mezi oběma stranami. Ve faktuře jsou uvedeny veškeré informace týkající se předmětu koupě spolu s dohodnutými platebními podmínkami.

Výhoda obchodního úvěru:

- Jednoduchá realizace z pohledu dodavatele i odběratele.
- Pro odběratele znamená získání předmětu koupě při nedostatku finančních prostředků.
- Administrativně nenáročný a jednoduchý.

Nevýhody obchodního úvěru:

- Často se nedodržují dohodnuté podmínky mezi dodavatelem a odběratelem. Dochází ke zpoždění plateb faktur nebo k nezaplacení vůbec, což působí problémy dodavatelům (možnost vzniku druhotné platební neschopnosti).

Krátkodobé a střednědobé bankovní úvěry

Tyto úvěry poskytují komerční banky podnikům. Mezi nejpoužívanější úvěry řadíme kontokorentní úvěr, revolvingový úvěr a lombardní úvěr.

Kontokorentní úvěr

Představuje nejrozšířenější typ krátkodobého bankovního úvěru. Kontokorentní úvěru vychází z běžného účtu v bance s tím rozdílem, že klient po dohodě s bankou může čerpat, v případě nutnosti finanční prostředky do mínusu (debetu). Výše debetu je přesně vymezena tzv. úvěrovým rámcem, který představuje maximální možnou výši povoleného debetu. Tento typ úvěru je využíván na vykrytí výkyvů plateb na běžném účtu, nebo při pořízení oběžného majetku. Splacení úvěru probíhá připsáním tržeb na účet.

Výhody kontokorentního účtu:

- Velká flexibilita a individualita možností nastavení podmínek.

Nevýhody kontokorentního účtu:

- Náklady, tzn., v porovnání s ostatními typy úvěru se jedná o drahý úvěr. Možnost rychlého čerpání finančních prostředků je bance kompenzována vyšším úrokem a provizí za možnost neustálých finančních prostředků.

Revolvingový úvěr

Od kontokorentního úvěru se liší tím, že je účelový a nezávislý na běžném účtu. Revolvingový úvěr je poskytován bankou na pořízení oběžných aktiv podniku (bonitní pohledávky, materiál či zásoby). Podstata revolvingového úvěru tkví v přesném definování potřeb klienta, kdy se klient při rozvíjení své podnikatelské činnosti ocitne v situaci nedostatku vlastních finančních prostředků. Výše úvěru a termíny splátek se stanoví na základě klientovy bonity. Pokud klient plní stanovené podmínky ve smlouvě, je úvěr znovu obnoven, a to buď ve stejné, nižší nebo vyšší míře. Tím dochází k neustálému obnovování revolvingového úvěru (většinou měsíčně, nebo čtvrtletně). [26]

Výhoda revolvingového úvěru:

- Je poskytován účelově a díky tomu bývá úroková míra výrazně nižší než u ostatních typů bankovních úvěrů.
- Opakované čerpání dle vlastních potřeb.
- Dopředu se ví, kolik se zaplatí na úrocích.

Nevýhody revolvingového úvěru:

- Vysoké poplatky.
- Vysoký úrok z prodlení.
- Nízký úvěrový rámec.

5.4.3 Dlouhodobé úvěry

Dlouhodobé bankovní úvěry neboli investiční úvěry představují nejpoužívanější finanční zdroj pro plánovaný budoucí rozvoj a obnovu podniku. Dlouhodobé úvěry charakterizuje jejich délka splatnosti, která se pohybuje řádově od pěti let a více. Výše úvěru se odvíjí od bonity klienta a majetku vhodného pro způsob ručení (zajištění).

V praxi může podnik získat dlouhodobý úvěr ve dvou podobách:

- Dlouhodobý bankovní úvěr – ve formě finančních prostředků, získaných od komerčních bank, pojišťovacích společností, penzijních fondů a podobných institucí.
- Dodavatelský úvěr – ve formě dodávaného zboží (fixního majetku) dodavatelem odběrateli.

Dlouhodobý bankovní úvěr může podnik získat ve dvou podobách a to jako:

- Termínovanou půjčku
- Hypoteční úvěr

Termínovaná půjčka

Termínovaná půjčka, též investiční úvěr, banka většinou poskytuje podniku na obnovu nebo rozšíření dlouhodobého majetku. V praxi se ovšem setkáme s případy, kdy banka tento typ úvěru poskytuje i na trvalé rozšiřování oběžného majetku podniku. Zejména se jedná o zásoby. V případě nákupu nehmotného oběžného majetku se užívá na nákup licencí a cenných papírů.

Specifika termínovaných půjček

1. Charakteristickým znakem termínovaných půjček je možnost nastavení umořovacího plánu (postupného splácení půjčky během její doby splatnosti).
 - 1.1. Způsoby nastavení umořovacího plánu:
 - 1.2. Možnost – konstantní splátky na úmor půjčky, úrok se vypočte z klesajícího stavu finančních prostředků půjčky.
 - 1.3. Možnost – rozdílné splátky na úmor, úroky se počítají na základě zůstatku půjčky.
 - 1.4. Možnost – anuitní souhrnné splátky, které jen částečně umoří půjčku. Zbylá část půjčky je splacena jednorázově na konci termínu půjčky (tzv., ballonloan).
 - 1.5. Možnost – celkové jednorázové splátky na konci doby splatnosti půjčky v kombinaci s pravidelnými úrokovými splátkami (tzv., bulletloan).

2. Charakteristickým znakem je převládající úroková sazba

Určení úrokové sazby půjčky se skládá z mnoha faktorů. Především záleží na úrovni úroků v ekonomice, na velikosti půjčky, době splatnosti, zadluženosti podniku atd. Všeobecně, u termínovaných půjček, je nejčastější úrokovou sazbou tzv. pevná úroková sazba. Banky ovšem také používají pohyblivou úrokovou sazbu zvláště u velkých termínovaných půjček. Pohyblivá úroková sazba je odvozena od „prime rate“ bankovní sazby. Úrok z dlouhodobých půjček je všeobecně vyšší než u krátkodobých úvěrů. Je to dáno tím, že banka podstupuje v rámci dlouhodobosti půjčky vyšší riziko.

3. Charakteristickým znakem je podílová účast termínované půjčky na investičních výdajích

U podniků, které jsou vysoce úvěruschopné a dostatečně bonitní, je možné, že banky poskytnou úvěr na příslušnou investici v plném rozsahu. V praxi je ovšem častější případ, kdy banka požaduje účast podniku ve formě interních zdrojů. Toto opatření je z důvodu, aby banka snížila podstupující riziko plynoucí ze zapůjčených finančních prostředků.

4. Charakteristickým znakem jsou záruční podmínky a ochranná opatření

Termínované půjčky patří svým charakterem do rizikovější kategorie než běžné krátkodobé úvěry. Proto při sjednávání podmínek o poskytnutí termínované půjčky se do smlouvy přidávají různé záruky a ochranná ujednání.

Záruky termínovaných půjček dělíme dle charakteru na:

- Osobní zajištění – mezi věřitele a dlužníka vstupuje další osoba tzv. ručitel, který se zavazuje, že v případě neschopnosti dlužníka plnit závazek, převezme tento závazek na sebe v plné výši. Ručitelem se mohou stát mateřské společnosti vůči dceřiným společnostem, cizí velké společnosti, komerční banky, speciální záruční společnosti atd..
- Reálné zajištění – dlužník předá bance zástavu (cenné papíry, zboží, práva, movité věci, pohledávky vůči třetím osobám).

5. Charakteristickým znakem jsou podmínky pro případ neplnění závazku

V případě neplnění stanovených podmínek, obsažených ve smlouvě, může banka ukončit smlouvu pro její závažné porušení a okamžitě trvat na splacení celé půjčky. Za závažné porušení se považuje: neplacení úroků a jistiny, nepravdivé informace o finanční situaci podniku, neplnění ochranných ujednání ve smlouvě. Celé splacení půjčky banky požadují málokdy. Jedná se až o poslední možné řešení. V zájmu obou stran se vždy hledají nápravná opatření k obnovení plnění uzavřených závazků. [22]

Hypoteční úvěry

Hypoteční úvěr je definován v zákoně o dluhopisech č. 190/2004 Sb., §28, kde se píše: „*Hypoteční úvěr je úvěr, jehož splacení včetně příslušenství je zajištěno zástavním právem k nemovitosti, i rozestavěné. Úvěr se považuje za hypoteční úvěr dnem vzniku právních účinků zástavního práva.*“ [27]

Jedná se tedy o úvěr, který může podnik získat oproti zástavě nemovitého majetku, např. pozemku nebo bytového majetku. Průmyslový majetek pro zástavu není vhodný, je to dáno jeho kolísavou tržní hodnotou. Hypoteční úvěr je určený pro fyzické i právnické osoby, přičemž majetek k zástavě se musí nacházet na území České republiky.

V praxi se používají dva typy hypotečních úvěrů:

- Účelová hypotéka – lze použít pouze na investici do nemovitosti.
- Neúčelová hypotéka – (tzv. americká) úvěr lze použít libovolně.

Dle účelu rozlišujeme hypoteční úvěry na:

- Koupi nemovitosti (rodinný dům, byt, stavební pozemek).
- Financování stavebního procesu nemovitosti.
- Financování rekonstrukce, modernizace, údržby.
- Koupi podílů nemovitosti za účelem vypořádání dědických podílů.
- Zpětné proplacení finančních prostředků investovaných do nemovitosti.
- Refinancování účelového úvěru od banky nebo stavební spořitelny.
- Konsolidace účelových a neúčelových půjček.

Stanovení výše hypotečního úvěru

Výše poskytnutí hypotečního úvěru je stanovena zákonem. Tato hranice je ve výši 70% ceny ze zastavěné nemovitosti jedná-li se o hypoteční úvěr financovaný pomocí hypotečních zástavních listů. Některé banky mohou poskytnout i celých 100% ceny zastavěné nemovitosti. Minimální výše hypotečního úvěru je stanovena na 100 000 Kč. Maximální výše hypotečního úvěru prakticky není omezena. Při stanovení maximální výše úvěru se vychází ze zástavní hodnoty nemovitosti, kterou stanoví smluvní odhadce banky. U neúčelové (americké) hypotéky se maximální výše úvěru pohybuje mezi 65 – 75% hodnoty zastaveného majetku. [27]

Ostatní faktory ovlivňující výši hypotečního úvěru:

- Výše disponibilních zdrojů a bonita klienta.
- Cena zástavy – hypoteční úvěr musí být krytý zástavním právem, jeho výše nesmí překročit cenu zástavy. Často se vyskytuje požadavek, aby cena zástavy byla vyšší než požadovaný hypoteční úvěr.
- Účel hypotečního úvěru.

Doba splatnosti hypotečního úvěru

Minimální doba splatnosti hypotečního úvěru je 5 let, maximálně však 30 let. Existují i výjimky, kdy doba splatnosti hypotečního úvěru může být až 40 let, ale podmínky a nároky banky na klienta jsou pak mnohem vyšší. Další podmínkou je, aby klient (žadatel) byl po celou dobu v produktivním věku. Pokud by tak nebylo, je nutné zajistit ještě tzv. spolužadatele. Žadatel musí splnit podmínku, kdy délka splatnosti hypotečního úvěru nesmí překročit 70 let jeho věku. S rostoucí délkou splatnosti se snižují splátky a naopak. Optimální je volit dobu splácení hypotečního úvěru mezi 25 a 30 lety, kdy poměr mezi vyšší splátkou a náklady na úvěr je nejvýhodnější.

Splácení hypotečního úvěru

Při postupném čerpání úvěru, splácí dlužník měsíčně pouze úrok z vyčerpané částky do té doby, dokud nevyčerpá celý úvěr. Teprve po ukončení čerpání začne dlužník splácet hypoteční úvěr pravidelnými splátkami, které jsou již navýšeny o úrok a jistinu.

Nejčastější způsob splácení hypotečního úvěru

- Anuitní – jedná se o konstantní výši měsíční splátky po celou dobu trvání úvěru. Mění se pouze poměr mezi splátkou úroku a jistiny.

Výše roční anuity se vypočte podle vztahu:

$$a_{p.a.} = \frac{HU * ip.a. * (1 + ip.a.)^n}{(1 + ip.a.)^n - 1} \quad (1)$$

Legenda:

$a_{p.a.}$ – roční výše anuity

HU – výše hypotečního úvěru

$ip.a.$ – roční úroková sazba z úvěru

n – doba splatnosti hypotečního úvěru v letech

Výše anuity se zvyšuje s rostoucí úrokovou sazbou a klesá s prodlužující se dobou splatnosti hypotečního úvěru. Anuita je složena z úroku a úmoru. [31]

Úroková sazba

Úroková sazba představuje procentní vyjádření navýšení vypůjčené částky. Pro hypoteční úvěry se používá roční úroková sazba (zkratka p.a.). Úroková sazba představuje finanční odměnu pro banku od věřitele za vypůjčení peněz. [28]

Úroková sazba hypoték je nižší než u většiny ostatních úvěrových produktů a to z důvodu zástavy nemovitosti. Úroková sazba může být pohyblivá nebo pevná, záleží na domluvě klienta s bankou.

Státní finanční podpora hypotečních úvěrů

K základním formám hypotečních úvěrů, stát poskytuje podporu ve formě:

- Příspěvků k úrokům (tzv. úroková dotace).
- Možnosti, pro fyzické osoby si odečíst ze základu daně z příjmu částku rovnající se úrokům zaplaceným za zdaňovací období (max. 300 tis. Kč).
- Osvobození úroků z hypotečních zástavních listů od daně z příjmu.

Výhody hypotečního úvěru

- Finančně rychle dostupné prostředky na investici do bytových nemovitostí.
- Minimální nároky na vlastní kapitál.
- Možnost individuálního postupu nastavení splátek.
- Státní podpora.
- Úroky slouží jako daňový štít.
- Nízká úroková sazba.
- Možnost kombinace s ostatními finančními produkty.

Nevýhody hypotečního úvěru

- Doba splácení v řadě desítek let.
- Nutnost zástavy majetku.
- Zástava musí mít vyšší tržní cenu než je výše hypotečního úvěru. [22, 26]

Dodavatelské úvěry

Dodavatelský úvěr je speciální druh úvěru, který je poskytnut dodavatelem odběrateli v podobě odložení platby za dodané zboží či službu. Zpravidla tento typ úvěru poskytují dodavatelé strojů a technologických zařízení. Odběratel se stává majitelem zboží ihned, aniž by za něj musel zaplatit. To je hlavní rozdíl oproti leasingu (viz. dále). Odběratel, na základě domluvy s dodavatelem, zboží splácí spolu s dohodnutými úroky. Splatnost

úvěru je individuální a záleží na dohodě mezi oběma stranami. V rozvaze jsou dodavatelské úvěry spolu s obligacemi a dlouhodobými zálohami zachyceny na účtu dlouhodobých závazků.

Podle poskytnuté záruky dělíme dodavatelské úvěry:

1. Podmíněný prodejní kontrakt
 - Dodavatel je vlastníkem dodávky až do doby úhrady celé dlužné částky.
2. Úvěr na movitou zástavu
 - Dodávka přechází do vlastnictví odběratele, který ji postupně splácí.

Odlišnost dodavatelského úvěru od emise podnikových obligací:

- U dodavatelského úvěru vystupuje pouze jeden věřitel, u podnikových obligací to může být celý kapitálový trh. Dodavatelský úvěr umožňuje lepší nastavení podmínek.
- Na rozdíl od podnikových obligací, které si mohou dovolit kapitálově silné podniky, dodavatelské úvěry, spolu s bankovními úvěry, jsou dostupné i menším a středním méně známým podnikům.
- Úvěry nevyžadují povolení a registraci státními orgány jako podnikové obligace.
- Úvěry uzavřené na smlouvu nejsou obchodovatelné na kapitálovém trhu.
- Vyřízení a sjednání dodavatelského úvěru je méně nákladné a pracné než v případě emise podnikové obligace.

Výhody dodavatelského úvěru:

- Uhrazení ceny dodávky až po převzetí díla či technologie.
- Možnost splácení postupně a to buď konstantní, nebo nepravidelnou částkou.
- Možnost odložení první splátky.
- Obvykle pevná úroková sazba po celou dobu splatnosti. [22]

5.4.4 Leasing

Leasing představuje další možnou variantu z mnoha možných způsobů financování investičních záměrů. Je to speciální forma financování investiční činnosti podniku cizím kapitálem. Nejčastěji je konfrontován s bankovními úvěry. Z hlediska právní úpravy je leasing poměrně složitý, a to z důvodu, že představuje třístranný právní vztah mezi dodavatelem, pronajímatelem a nájemcem (uživatelé).

Charakteristika leasingu:

- Leasing je definován jako určitá forma pronájmu.
- Leasingová společnost pronajímá předmět nájemci na dohodnutou dobu, která je stanovena ve smlouvě a nájemce se ve smlouvě zavazuje platit dohodnuté leasingové splátky.
- Nájemce předmět nájmu užívá, ale nevlastní.
- Pronajímatel předmět vlastní, ale nevyužívá.

Základní druhy leasingu

Finanční leasing

Finanční leasing je definován dle zákona o dani z příjmu jako finanční pronájem s následnou koupí najaté věci.

Charakteristika finančního leasingu:

- Představuje pronájem předmětu blížíci se životnosti předmětu, obvykle s možností následného převodu najímaného předmětu do vlastnictví nájemce (uživatele).
- Splátky se v konečném součtu rovnají nebo převyšují cenu pronajímaného předmětu.
- Pronajímatel převádí veškerá rizika plynoucí z nájmu předmětu na uživatele, ale současně s nimi převádí i výnosy či zisky získané z užitku pronajímaného předmětu.

Finanční leasing představuje relativně nákladný způsob financování podnikových investic, a to z následujících důvodů:

- Nájemce splácí pořizovací cenu předmětu s určitým navýšením.
- V nájemném jsou započteny poměrné části odpisů najatého předmětu, úrokové náklady a transakce spojené s najatým předmětem, režijní a pojistné náklady a samozřejmě zisk pronajímatele.
- Rozdíl mezi leasingovou cenou a původní pořizovací cenou předmětu představuje tzv. leasingové úročení.

Operativní leasing

Od finančního leasingu se liší hlavně dobou pronájmu daného předmětu. Smlouvy se uzavírají na mnohem kratší časový interval, než je životnost pronajímaného předmětu. Tento typ leasingu se použije v případě, kdy nájemce nemá zájem, po skončení leasingu, daný předmět odkoupit.

Charakteristika operativního leasingu:

- Představuje půjčku předmětu za úplatu.
- Krátkodobý nájemný vztah (min. 12 měsíců max. 60 měsíců).
- Pronajímatel daný předmět poskytne k užívání, ale nepřenáší na nájemce rizika a veškerý užitek z užívání předmětu.
- Placené nájemné je daňově uznatelným nákladem.
- Nájemce v ceně splátky platí pouze reálnou amortizovanou část předmětu nájmu.

Zpětný leasing

Princip zpětného leasingu je takový, že podnik nejprve prodá svůj majetek leasingové společnosti a následně si jej od ní zpětně pronajme. Podnik ztrácí vlastnické právo majetku, ale získá prodejem potřebné peněžní prostředky. Jak již bylo řečeno, leasing je značným konkurentem úvěrů. Proto při rozhodování mezi oběma finančními produkty je nutné respektovat následující faktory:

- Daňové aspekty (odpisový, úrokový, leasingový daňový štít).
- Úrokové sazby dlouhodobých úvěrů a systém úrokových splátek.
- Sazby odpisů a zvolenou metodu odepisování majetku.
- Leasingové splátky, jejich výši a průběh v rámci doby splácení.
- Faktor času (diskontní sazba pro aktualizaci peněžních toků).

Typy financovaných objektů pomocí leasingu:

- Administrativní prostory
- Maloobchodní prostory
- Výrobní a skladovací haly
- Rezidenční projekty
- Pozemky

Leasingová společnost při financování nemovitostí vystupuje jako „dočasný vlastník“. S tímto titulem přebírá v plném rozsahu povinnosti a zodpovědnost vlastníka. Projevuje se to např. v tom, že kontroluje a přebírá projekt ze stavebně-technického hlediska, zajišťuje management stavby po celou dobu výstavby nemovitosti. Zajišťuje také servis, pojištění, právní a poradenské služby. [28]

Výhody pořízení leasingu:

- Není nutné investovat velké kapitálové prostředky na pořízení investice.
- Neváže kapitál podniku.
- Individuální nastavení leasingových splátek dle potřeb podniku.
- Pořízený předmět lze pomocí leasingových splátek rychleji zahrnout do nákladů.
- Přenesení důsledků inflačního rizika na pronajímatele.
- Daňová uznatelnost leasingových splátek.
- Dostupnost a rychlejší vyřízení než při pořízení úvěru.
- Pozitivně ovlivňuje likviditu firmy.

Nevýhody pořízení leasingu:

- Pro podniky, které mají přístup k výhodnějším úvěrům, je poměrně drahý.
- Nutný souhlas vlastníka pokud chce na předmětu provést úpravy.
- Odstoupení od smlouvy je velice nákladné.
- Přepacení pořizovací ceny aktiva.
- Nájemce není vlastník (nemůže odečítat odpisy ze základu daně).
- Možnost odebrání předmětu leasingu při porušení uzavřené smlouvy. [22, 28]

5.4.5 Faktoring

Jedná se o speciální finanční nástroj, který se zabývá odkupem krátkodobých pohledávek, které vznikají při dodávkách běžného spotřebního zboží a služeb. Faktoringem se zabývá celá řada odborných skupin. Například Asociace faktoringových společností definovala faktoring jako: „*Faktoring je moderní, finanční nástroj, který pro svého uživatele, představuje alternativu k bankovnímu úvěru. Zdrojem financování jsou pohledávky, které uživateli faktoringu vznikají z dodávek zboží nebo za služby. Pohledávky postoupením přecházejí na faktoringovou společnost a ta kromě jejich profinancování zajišťuje i oblasti správy a inkasa pohledávek pro uživatele faktoringových komplexních služeb různého rozsahu, případně až po převzetí rizika neplacení z důvodů platební neschopnosti či nevěle jednotlivých odběratelů.*“ [29]

Faktoring je tedy jedna z metod financování podobná krátkodobým úvěrům. Hlavní podstatou faktoringu je fakt, že odkup krátkodobé pohledávky je zpravidla zbaven práva postihu vůči původnímu věřiteli. Základem je faktoringová smlouva, ve které je uvedena faktoringová cena spolu s faktoringovou provizí. Faktoringová provize je obvykle 0,8 – 3% z ceny pohledávky a je složena z rizikové složky a nákladů spojené s faktoringem.

Odkup pohledávky může faktoringová společnost provést dvěma způsoby:

- Buď bez možnosti zpětného regresu na dodavatele (např. riziko nezaplacení).
- S možností zpětného regresu, tzn., že riziko zůstane na dodavateli.

Základní podmínky pohledávky pro faktoring:

- Vznik na základě dodavatelského nezajištěného úvěru.
- Existence možnosti postoupení pohledávky.
- Splatnost méně jak 180 dní.
- S pohledávkou nesmí být spojena práva třetích osob.

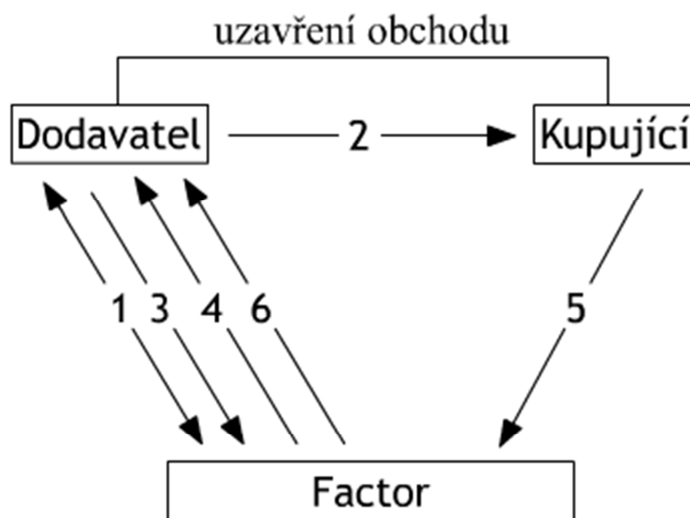
Funkce faktoringu:

- Funkce předfinancování – sjednanou cenu za odkup pohledávek faktor proplácí v okamžiku jejich odkupu.
- Funkce správy pohledávek – na základě faktoringové smlouvy může faktor poskytovat dodavatelům pohledávek služby související se správou odkupovaných pohledávek (např. účetnictví, statistiky, výkaznictví...).
- Funkce garanční – zde v případě nezaplacení pohledávky musí faktoringová společnost sama provést zaplacení pohledávky dodavateli.
- Funkce informativní – faktoringová společnost poskytuje informace o finanční situaci dodavatele.

Druhy faktoringu:

- Úplný: faktoringová společnost obstarává veškeré operace související s odkupem pohledávky.
- Důvěrný: zaměřuje se pouze na financování vybraných pohledávek.
- Tuzemský: představuje převzetí závazků mezi tuzemskými subjekty.
- Zahraniční: uplatnění v mezinárodním obchodování.

Obr. 15 Princip faktoringu, [30]



Průběh:

1. Uzavření faktoringové smlouvy mezi dodavatelem a faktorem.
2. Na základě kupní smlouvy proběhne dodání pohledávky odběrateli, smlouva obsahuje tzv. cesní klauzuli (postupní doložku).
3. Dodavatel postupuje pohledávku odběrateli.
4. Faktor vyplácí dodavateli zálohové platby v dohodnuté výši.
5. Odběratel hradí pohledávku v plné výši na účet faktoru.
6. Faktor, po obdržení platby od odběratele, provede vyúčtování pohledávky a finanční dorovnání s klientem. [22]

Výhody faktoringu:

- Dodavatel nemá vázané kapitálové prostředky v pohledávkách.
- Okamžité inkasování finančních prostředků za postoupení pohledávky.
- Eliminace rizika z nezaplacených pohledávek.
- Zvyšuje platební morálku => větší respekt před faktoringovými společnostmi.
- Odpadá část administrativních nákladů spojených s řízením pohledávky.
- Zrychluje obrat kapitálu.

Náklady spojené s faktoringem:

- Především odměna pro faktoringovou společnost (dohodnuta ve smlouvě).
- Výše odměny závisí na rizikovosti postupující pohledávky a její hodnotě.
- Na rozsahu rizik spojených s bonitou odběratele a dodavatele.

Modelový příklad faktoringu pohledávky

Fakturovaná částka	1 mil. Kč
Doba splatnosti	60 dnů
Faktoringový poplatek	0,5%
Úrok z profinancování	1M PRIBOR + 2% p. a = 2,5% p.a.
Výše zálohové platby	80%

1 den: Dodavatel vystaví fakturu a kopii s dodacím listem zašle faktoringové společnosti

2. den: Faktoringová společnost propočte výši zálohy a poskytne ji dodavateli.
Tzn. 1 mil. Kč x 80% = 800 000 Kč

61. den: Odběratel zaplatí ve prospěch faktoringové společnosti 1 mil. Kč. Faktoringová společnost doplatí dodavateli zbývajících 200 000 Kč.

Poplatek pro faktoringovou společnost za postoupení pohledávky činí
1 mil. Kč x 0,5% = 5000 Kč

Úrok z fakturované částky činní $800\,000\text{ Kč} \times 60/365 \times 2,5 = 3288\text{ Kč}$. [22]

5.4.6 Forfaiting

Jedná se o specifický způsob získávání finančních zdrojů. Forfaiting je obdobný finanční nástroj jako faktoring s tím rozdílem že, forfaiting je zaměřen především na zahraniční obchod a na odkup bezpečně zajištěných střednědobých nebo dlouhodobých exportních pohledávek splatných v budoucnosti bankou nebo jinou specializovanou finanční institucí bez možnosti zpětného postihu původního věřitele. Využívá se v případech, kdy chce podnik záměrně zvýšit svou likviditu a omezit rizika s před exportním financováním pohledávky. Zpravidla se odkupují pohledávky s hodnotou nad 1 mil. Kč se splatností do 10 let. Při odkupu pohledávky se veškerá rizika, spojená s pohledávkou, přenášejí z prodávajícího subjektu na subjekt kupující pohledávku. Jedná se především o úvěrové a měnové riziko a úrokové riziko. Odkoupené pohledávky pomocí forfaitingu jsou zpravidla ve formě směnky opatřené avalem důvěryhodné finanční společnosti. Odkup pohledávek probíhá na diskontní bázi, tzn., že pohledávka je odkoupena před svou splatností a tudíž se její cena sníží o diskont.

Rozlišuje dvě základní fáze forfaitingu:

- Kontrakční – zde se domlouvají podmínky odkupu pohledávky.
- Realizační – zde probíhá samotný akt odkupu pohledávky a pro forfaitéra obchod končí inkasem pohledávky.

Cena forfaitingu

Při odkupu pohledávky dochází ke sražení částky z celkové ceny pohledávky. Jedná se o takzvaný diskont. Diskont je sražená část ceny forfaitingu. Na jedné straně představuje výnos z forfaitingu pro forfaitéra, na druhé straně ovšem představuje náklad forfaitingu u prodávajícího subjektu. Výše diskontu by měla pokrýt náklady a zajistit přiměřený výnos z odkupu pohledávky.

Diskont

Základní metodou při výpočtu diskontu je metoda přímého diskontu (straight discount)¹. Tato metoda je založena na tom, že se vypočítá výše diskontu metodou obchodního diskontu za celou dobu splatnosti a ten se následně odečte z výše pohledávky. [31]

$$D_{SD} = \frac{NHx(t+t_{GD})xP_D}{100 \times 360} \quad (2)$$

Legenda:

D_{SD}	diskont počítaný metodou straight discount
NH	nominální hodnota pohledávky
t	doba splatnosti pohledávky ve dnech
t_{GD}	grace days (prodloužené dny)
P_D	diskontní sazba v % p.a.

Výhody forfaitingu:

- Majitel pohledávky může postupně odprodávat jednotlivé pohledávky, tzn., že může uplatnit pouze část nároků, které zajišťují v budoucnu příjmy a část si ponechat do doby její splatnosti.
- Získání okamžitých peněžních prostředků.
- Přenos rizika na forfaitéra.
- Odpadá riziko nezaplacení a riziko kolísání ceny pohledávky.

¹ Existují i jiné metody výpočtu viz. Např. RADOVÁ, J., DVOŘÁK, P., MÁLEK, J., Finanční matematika pro každého. 5 vyd. 2005. Nakladatelství GRADA Publishing, a.s. Praha 7. ISBN – 80-247-1230-X

Nevýhody forfaitingu:

- Není vždy proveditelný kvůli vysokému riziku spojeným s odkupem pohledávky.
- Pro prodávajícího je odkup pohledávky velice nákladný, protože nikdy neobdrží celou cenu pohledávky.
- Forfaitér si účtuje diskont, přírážku za riziko, závazkovou, zpracovatelskou a opční provizi. [31]

5.4.7 Investiční dotace

Dotace představují finanční prostředky, které jsou poskytnuty státem nebo EU pomocí dotačních programů. Jedná se o nenávratné finanční prostředky poskytnuté na předem přesně vymezený účel.

Dle účelu členíme dotace na:

- Přímé (investiční) dotace – zvyšují finanční zdroje podniku potřebné k investování. Především se jedná o prostředky ze státního rozpočtu z různých státních fondů. Mají přesně vymezený účelový charakter.
- Nepřímé dotace – snižují výdaje podniku a zmírňují jeho finanční riziko. Za nepřímé dotace můžeme považovat daňové sazby a prázdny, možnost zrychleného odepisování dlouhodobého majetku, státní záruky, příspěvky na úhradu úroků atd..

V rámci České Republiky se čerpání dotací provádí přes tzv. operační programy, které řídí jednotlivá ministerstva. Od roku 2004 české podniky mohou také žádat o dotace ze čtyř strukturálních fondů EU (fond regionálního rozvoje, sociální fond, zemědělský a rybářský fond).

Dotace, zvláště z EU, jsou často poskytovány pouze se spoluúčastí příjemce. Spoluúčast znamená, že příjemce dotace na peníze dosáhne teprve tehdy, splatí-li svůj podíl. U některých typů dotací žadatel obdrží pouze dotační příslib a dotaci dostane teprve až po dokončení projektu. [28]

6 NOVÉ PŘÍSTUPY K FINANCOVÁNÍ STAVEBNÍCH ZAKÁZEK

6.1 Public Private Partnership

Financování zakázek bylo vždy velmi citlivým tématem, kdy každý investující subjekt hledal způsob, jak vynaložené finanční prostředky využít efektivně a zároveň s minimálním rizikem nebo ohrožením investice. V minulém století se ve světě začala objevovat nová myšlenka založená na vzájemné spolupráci tehdy dvou samostatných jednotek v rámci hospodářského trhu. Začaly se tvořit projekty, při kterých docházelo k propojení spolupráce zadavatele projektu s jeho zhotovitelem.

Jedním z nových vzniklých přístupů je tzv. Public Private Partnership nebo také v českém překladu Financování projektů veřejno-soukromého partnerství (zkratka PPP projekty). Tyto projekty se začaly objevovat v poslední dekádě dvacátého století v USA. V Evropě se PPP projekty začaly objevovat teprve v posledních 20- ti až 30-ti letech. PPP projekty, jak už bylo řečeno, představují úzkou spolupráci mezi veřejným a soukromým sektorem. Veřejný sektor (zadavatel) je zde zastoupen organizačními složkami státu (např. ministerstva, úřady, územní samosprávné celky atd.). Soukromý sektor (zhotovitel) představuje přímého dodavatele zajišťujícího přípravu a realizaci projektu se současným podílem na financování, provozu či údržbě realizované investice.

Obliba PPP projektů v posledních letech velice stoupla. Zvláště na straně veřejného sektoru lze pozorovat kladný vztah k tomuto novému přístupu financování investic. Tento vztah je logickým důsledkem odrážejícím ekonomickou situaci narůstajících státních deficitů jednotlivých států, které jsou tlačeny dnešní společností ke stálému zkvalitňování veřejných služeb. Veřejný sektor si pomalu uvědomil, že zapojením soukromého sektoru může eliminovat rizika vznikající na jeho straně a dokonce tyto rizika přenést na soukromý sektor, který dlouhodobě vykazuje zkušenosti s efektivnější správou finančních prostředků vynaložených na vznik nového projektu i při jeho provozu.

Obecně lze tedy PPP projekty charakterizovat jako soubor metod spolupráce veřejného a soukromého sektoru při přípravě, výstavbě, financování a provozování investičních projektů zajišťovaných pomocí dlouhodobých kontraktů a koncesí.

Hlavní cíle PPP projektů:

- Zajištění dostatečného množství finančních prostředků na projekty veřejných služeb spolufinancováním ze strany soukromého sektoru.
- Efektivní využívání finančních zdrojů.
- Diverzifikace rizika mezi obě zúčastněné strany.
- Vyšší hodnota za peníze pro veřejný sektor a růst kvality veřejných služeb.

Při rozhodování veřejného sektoru o použití financování formou PPP projektu rozhoduje tzv. ekonomická výhodnost pro veřejný sektor, tzn., že soukromý sektor musí daný projekt zrealizovat za náklady pro veřejný sektor nižší než v případě, že si projekt zajistí veřejný sektor sám ze svých zdrojů.

Charakteristické znaky PPP projektů

- Veřejný sektor vybírá soukromé dodavatele pomocí výběrového řízení.
- Soukromý sektor se podílí na spolufinancování, realizování a provozu projektu.
- Se soukromým sektorem se uzavřou dlouhodobé smlouvy (20-40 let).
- Soukromý sektor nese veškerou zodpovědnost za řízení projektu, jeho kvalitu, úroveň poskytovaných služeb a dodržování stanovených termínů.
- Soukromý sektor sdílí podstatnou část rizik projektu.
- Veřejný sektor vyplácí dojednané splátky soukromému sektoru.
- Po skončení dlouhodobého kontraktu přechází majetek do vlastnictví veřejného sektoru.

Jelikož PPP projekty nabízí velké množství variant nastavení podmínek mezi veřejným a soukromým sektorem, můžeme rozlišit několik typů PPP projektů:

1. Varianta DBFO (Design-Build-Finance-Operate) – zde soukromý sektor, v rámci projektu, zajišťuje: projekci, realizaci, financování a provozování investice. Veřejný sektor splácí soukromému sektoru dohodnuté splátky a po splacení investice majetek přechází do vlastnictví státu.
2. Varianta BOO (Build-Own-Operate) – soukromý sektor investici zrealizuje, zafinancuje a provozuje dle uzavřené koncesní smlouvy. Veřejný sektor platí poplatky za užívání investice, majetek nepřechází do vlastnictví státu.
3. Varianta DB (Design and Build) – soukromý sektor zajišťuje projekci a realizaci.
4. Varianta BOT (Build, Operate and Transfer) – soukromý sektor zajišťuje výstavbu, provoz s následným převodem do vlastnictví státu.

Legislativa v České Republice vymezující PPP projekty:

- Zákon 139/2006 Sb. O koncesních smlouvách a koncesním řízení.
- Vyhláška 217/2006 Sb., kterou se provádí koncesní zákon.
- Vyhláška 238/2006 Sb., která stanovuje důležitost obsahu koncesních smluv.

Dále PPP projekty úzce souvisí s:

- Zákon o veřejných zakázkách 137/2007 Sb.
- Stavební zákon 183/2006 Sb.

Typické příklady projektů vhodných k realizaci pomocí PPP projektů:

- Dopravní infrastruktura – mosty, dálnice, tunely
- Administrativní, ubytovací zařízení – úřady, soudy, ubytovny, věznice
- Zdravotnictví – nemocnice
- Školství – univerzitní komplexy, studentské koleje, školy
- Obrana – speciální infrastruktura
- Utility – vodárenství

Výhody financování projektů formou PPP:

- Snížení nároků na rozpočtové zdroje, užívaných k financování veřejných služeb.
- Vytvoření tlaku na snižování kapitálových a provozních výdajů.
- Diverzifikace rizika mezi zadavatelem a zhotovitelem.
- Kvalita poskytovaných veřejných služeb.
- Rychlejší implementace nových technologií.

Nevýhody financování projektů formou PPP:

- Může docházet k přehlížení problémů státu souvisejících se zadlužením.
- V závislosti na dlouhodobosti trvání kontraktu formou PPP projektu je těžké odhadnout vhodný způsob financování investice.
- Náklady spojené s PPP projekty jsou pro veřejný sektor vyšší než klasické veřejné zakázky. [22, 32]

6.2 Developerské projekty

Dle definice české národní banky jsou developerské projekty považovány za: „*Investiční projekty, jejichž cílem je komplexní výstavba rezidenčních i komerčních nemovitostí. Činnost developerských společností zahrnuje především vytipování vhodného území, zajištění tvorby projektu, získání všech potřebných povolení, vytvoření inženýrských sítí, vlastní výstavbu a prodej nemovitostí. Developerské společnosti často rovněž klientům zprostředkovávají financování a nákup nemovitosti, nezřídka se podílejí na pronajímání či správě nemovitosti po ukončení výstavby (především u komerčních nemovitostí). Vzhledem ke kombinaci stavební činnosti a spekulacích nákupů nemovitosti jsou výsledky developerských společností silně závislé na vývoji cen nemovitostí.*“ [33]

„*Developerské projekty patří do oblasti projektového financování. Developer je investorem projektu, nikoli však finálním investorem. Finální investor má zájem vlastnit výsledný projekt, nechce však podstoupit riziko výstavby.*“ [34]

Developerské projekty z hlediska financování spadají do kategorie projektového financování. Projektové financování je finanční nástroj, který se používá při financování kapitálově náročných investičních projektů obvykle za pomoci bank či jiných různorodých institucí. Hlavní charakteristikou je oddělení financování projektu od stávajících podnikatelských aktivit společnosti. Toho se dosáhne založením speciální projektové firmy, která se stane investorem zamýšleného investičního projektu. Hlavní důvod pro toto řešení je eliminace rizika spjatého s investičním záměrem.

Projektové financování svým charakterem patří do skupiny dlouhodobého financování. Za hlavního představitele projektového financování považujeme: Investiční akci, která představuje dlouhodobý kapitálově náročný projekt, kdy se režim splácení bankovních úvěrů odvozuje od plánovaných peněžních toků realizovaného projektu. Vysoká rizikovost těchto projektů vyžaduje oddělení financování projektu od stávajících aktivit podniku, jedná se o tzv. proti rizikovou ochranu.

Charakteristika developerského financování

Developerské financování je určeno:

- Podnikatelům (fyzickým i právnickým osobám), kteří mají oprávnění podnikat na území České Republiky a aktivně podnikají a rovněž jejich daňová povinnost je na území České Republiky. Dále musí splnit příslušné právní předpisy pro získání úvěru.
- Obcím, krajům nebo příspěvkovým organizacím.
- Právnickým osobám založeným obcí či krajem.

Cílem developerského financování musí být stavba nebo koupě nemovitosti za účelem pronájmu nebo prodeje.

Developerské projekty se dělí na dvě kategorie:

- Developerské projekty komerční (podnikatelské parky, obchodní, hotelové a kancelářské objekty).
- Developerské projekty bytové (bytové komplexy, rodinné domy).

Kritéria developerského projektu

Nakoupená nemovitost musí projít modernizací nebo rekonstrukcí. Všechny vzniklé příjmy developerského projektu musí pocházet z pronájmu nebo prodeje nemovitosti.

Výhody developerského financování:

- Možnost realizace finančně náročných investičních akcí.
- Financování výstavby nebo rekonstrukce nemovitosti pro její další využití k podnikatelským záměrům.
- Vedení speciálního běžného účtu pro developery.
- Možnost kombinace financování s hypotečními úvěry.

Nevýhody developerského financování:

- „Předfinancovatelnost“ neboli spoluúčast ze strany kupujících klientů. [35, 36]

6.3 Bankovní záruky

Definice: „Bankovní záruka vzniká písemným prohlášením banky v záruční listině, že uspokojí věřitele do výše určité peněžní částky podle obsahu záruční listiny, jestliže určitá třetí osoba (dlužník) nesplní určitý závazek nebo budou splněny jiné podmínky stanovené v záruční listině.“

(dle paragrafu 313 obchodního zákoníku – který byl od 1. 1. 2014 nahrazen zákonem o obchodních korporacích, část obchodního zákona obsažena i v novém občanském zákoně)

Bankovní záruka je v jednodušším slova smyslu písemným prohlášením ručící banky, která na sebe vezme závazek, že, v případě nesplnění závazku dlužníkem, věřiteli vzniklou škodu nahradí.

Obsah bankovní záruky

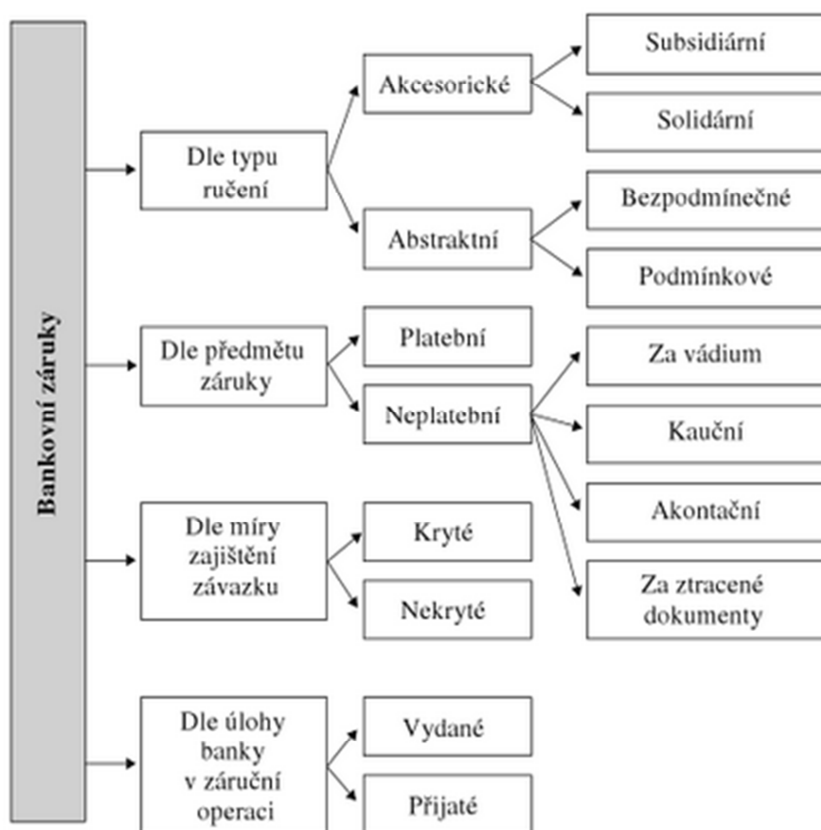
- Úvodní ustanovení – zde je řečeno, že věřitel a dlužník (investor a dodavatel) spolu uzavřeli smlouvu na postoupení bankovní záruky. Dále je zde uveden závazek dlužníka, který tímto banka výměnou za záruku přebírá.
- Záruční prohlášení banky – představuje podstatu bankovní záruky, zde je uvedeno prohlášení za převzetí závazku banky vůči věřiteli (investorovi).

- Platnost bankovní záruky – dle sjednaných podmínek ve smlouvě, obvykle ke stanovenému datu či po splnění stanovené skutečnosti.

Druhy bankovních záruk

Existuje mnoho druhů bankovních záruk. Základní členění je uvedeno na obrázku č. 16 Druhy a členění bankovních záruk.

Obr. 16 Druhy a členění bankovních záruk, [37]



Z obrázku č. 16 Druhy a členění záruk je zřejmé, že bankovní záruky se dělí dle mnoha hledisek. Ze všech uvedených druhů se pozastavím pouze u bankovních záruk platebních a neplatebních, které jsou nejčastěji používány ve stavebnictví. Jedná se tedy o bankovní záruky dle předmětu záruky. [37]

Dle předmětu bankovní záruky dělíme na:

- **Platební záruky** – jsou užívány tehdy, pokud se jedná o závazek dlužníka spočívající v peněžním plnění. Bankovní záruka v tomto smyslu představuje způsob platby v rámci uzavřené kupní smlouvy. Kupující se zaváže, že po dodání objednaného zboží, zaplatí prodávajícímu smlouvenou částku. Pokud tak neučiní, bude zboží proplaceno bankou v rámci bankovní záruky. Bankovní záruka zde představuje zajišťovací, nikoliv platební nástroj.
- **Neplatební záruky** – představují záruky, které zajišťují plnění jiných závazků než peněžních. Jejich použití se váže k zajištění určité povinnosti. Tyto záruky jsou často využívány ve stavebnictví.

Bankovní záruky užívané ve stavebnictví

Mezi nejčastější druhy bankovních záruk užívanými českými stavebními společnostmi patří:

- Nabídkové záruky
- Prováděcí záruky
- Platební záruky
- Akontační záruky
- Záruky na odstranění vad a nedodělků
- Záruky pro uvolnění zadržovaných plateb

Nabídkové záruky – tyto záruky se užívají při vypisování veřejných soutěží na dodávky zboží, služeb a stavebních prací. Prostřednictvím této záruky se uchazeč zaváže ke splnění podmínek stanovených ve výběrovém řízení. Jedná se o určitý způsob krytí výloh spojených s uskutečněním výběrového řízení. Zároveň tato záruka slouží jako ukazatel pravého zájmu uchazeče o danou zakázku. Záruka je vratná.

Prováděcí záruky – slouží jako ochranný instrument pro investora. Tyto záruky mu totiž zajistí, že požadované stavební dílo bude dokončeno přesně dle podmínek uvedených ve smlouvě o dílo. Prováděcí záruky bývají uplatňovány po celou dobu výstavby s prodloužením o dobu záruční.

Platební záruky – představují, v první řadě ochranu pro dodavatele zařízení, materiálů či technologických celků. Tato záruka se vztahuje na všechny pohledávky provedené dodavateli a subdodavateli a ručí jim za to, že jim budou veškeré služby, které poskytl hlavnímu dodavateli, zaplacený.

Alokační záruky – zde se ručitel zavazuje k uhrazení zálohy, která byla postoupena dodavateli investorem v případě, kdy dodavatel nesplnil povinnosti, ke kterým se zavázal. Ve stavebnictví tyto zálohy často poskytuje investor zhotoviteli např. při zařizování

budoucího staveniště. Pokud realizace stavebního díla pokračuje dle sjednaných podmínek, je záloha postupně nebo jednorázově umořena ve splátkách.

Záruky za odstranění vad a nedodělků – tyto záruky jsou již obsaženy ve smlouvě o dílo a jsou součástí záručních podmínek. Obvykle jsou všeobecnou zárukou proti chybnému provedení práce a vadám materiálu. Investor si tuto záruku drží ve formě pozastávky. Tyto pozastávky mohou být postoupeny bance, která převezme tyto závazky na sebe a požadovaná částka ve výši bankovní záruky je vyplacena zhotoviteli stavebního díla.

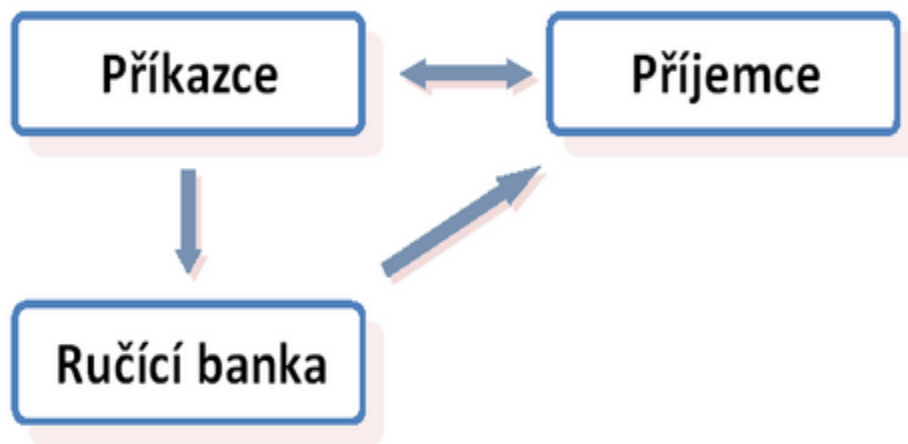
Záruky pro uvolnění zadržovaných plateb – zde se jedná o tzv. zádržné pozastavené po dobu záruční lhůty, která je ve stavebnictví různorodá, ale může, v případě speciálních prací dosahovat až 10 let. Zádržné představuje zpravidla 10% z ceny stavebního díla a je ponecháno na opravy a odstranění vad a nedodělků. Pro zhotovitele stavebních prací je tato situace velice nevýhodná, protože mu tím vzniká neuhrazená pohledávka. Investor v tomto okamžiku disponuje jeho finančními prostředky, a to po celou dobu trvání záruky. Ze zhotovitele se stává věřitel, který poskytuje bezplatný úvěr investorovi. Tento problém řeší bankovní záruka určená k uvolnění zádržného. [38]

Průběh bankovních záruk

Existují dvě možnosti průběhu bankovní záruky.

1. možnost je tzv. tří členný vztah mezi Příkazcem, Příjemcem a Ručící bankou

Obr. 17 Tří členný vztah průběhu bankovní záruky



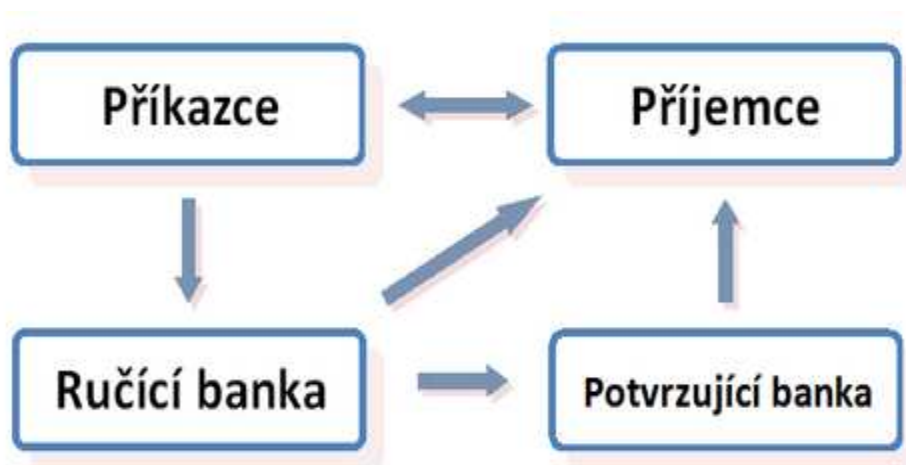
Zdroj: Wikipedie, 2014. [39]

Princip 3 členného vztahu je následující:

Příkazce ↔ Příjemce
uzavření obchodní smlouvy
Příkazce → Ručící banka
smlouva o poskytnutí bankovní záruky
Ručící banka → Příjemce
vystavení záruční listiny [39]

2. možnost je tzv. čtyř členný mezi Příkazcem, Příjemcem, Ručící bankou a Potvrzující bankou

Obr. 18 Čtyř členný vztah průběhu bankovní záruky



Zdroj: Wikipedie, 2014. [39]

V tomto případě se objevuje v procesu průběhu bankovní záruky ještě tzv. Potvrzující banka, která avizuje bankovní záruku příjemci.

Princip 4 členného vztahu je následující:

Příkazce ↔ Příjemce
uzavření obchodní smlouvy
Příkazce → Ručící banka
smlouva o poskytnutí bankovní záruky
Ručící banka → Příjemce
vystavení záruční listiny
Ručící banka ↔ Potvrzující banka
informace o vystavení bankovní záruky
Potvrzující banka → Příjemce
informuje o vystavení bankovní záruky ve prospěch příjemce [39]

Za bankovní záruky si banky účtují poplatky, které jsou vždy uvedeny v sazebníku dané banky, nebo se často přistupuje k individuální kalkulaci poplatků spojených

s vystavením bankovní záruky. Výše poplatku se odvíjí od mnoha faktorů např. od výše bankovní záruky, přejímaného rizika, doby poskytnutí bankovní záruky atd..

Bankovní záruky, nejsou v pravém slova smyslu, prostředkem, skrze nějž by stavební společnost mohla financovat svou podnikatelskou činnost. Jejich význam spočívá v tom, že prostřednictvím bankovní záruky dostane zhotovitel prakticky ihned zadržené finanční prostředky, které byly vyčleněny ve formě pozastávky či zádržného po celou dobu, která byla uzavřena smluvním vztahem mezi oběma stranami. Tyto prostředky může stavební společnost okamžitě použít k rozvíjení svých podnikatelských aktivit a neposkytuje jimi investorovi bezplatný úvěr.

Výhody bankovních záruk pro příjemce (beneficianta):

- Jistota získání finančních prostředků v případě, že obchodní partner nesplní svůj závazek, aniž by muselo dojít k soudnímu jednání.
- Dohled banky v rámci plnění smlouvy mezi uzavřenými stranami.

Výhody bankovních záruk pro příkazce:

- Možnost získat odklad splatnosti svého platebního závazku.
- Pozitivní vliv na peněžní toky (cash flow) společnosti např. odklad platby.
- Možnost proplacení zádržného proti poskytnuté bankovní záruce.
- Úspora nákladů.
- Možnost vyjednání výhodnějších podmínek smlouvy díky poskytnutí kvalitního zajišťovacího instrumentu obchodnímu partnerovi. [37, 38, 39, 40]

7 FINANČNÍ ANALÝZA

Finanční analýza představuje komplexní diagnostický nástroj užívaný k hodnocení ekonomické situace podniku. Je to metoda, která pomocí účetních výkazů získaná data třídí, porovnává, definuje a zkoumá sounáležitosti mezi nimi.

Finanční analýza svým způsobem provádění připomíná SWOT analýzu, při které je hlavní pozornost zaměřena na odhalení problémů pomocí silných a slabých stránek, hrozeb a příležitostí. Takto získané informace pomocí finanční analýzy představují ucelený pohled na danou finanční situaci podniku. Umožňují najít a definovat problémy v sounáležitosti s vypracováním opravných metod nutných k znovuoobnovení žádoucího a vyrovnaného finančního stavu podniku. [42]

Cílem finanční analýzy podniku je především:

- Odhadnout vliv vnitřního a vnějšího prostředí podniku.
- Rozebrat a popsat dosavadní vývoj podniku.
- Porovnání výsledků analýzy v prostoru.
- Pyramidální rozklad vztahů mezi jednotlivými ukazateli.
- Získání informací pro budoucí rozhodování.
- Porovnání jednotlivých variant budoucího vývoje podniku a výběr nejvýhodnější varianty.
- Přednesení výsledků včetně návrhu potřebných opatření ve finančním plánování a řízení podniku. [41]

Při použití finanční analýzy k hodnocení finanční situace podniku volíme podle účelu, ke kterému analýza slouží, a podle dat, které máme k dispozici. Rozlišujeme tyto druhy finančních analýz:

1. Analýza absolutních dat

- Analýza trendů (horizontální analýza)
- Procentní rozbor (vertikální analýza)

2. Analýza rozdílových ukazatelů (fondů finančních prostředků)

3. Analýza poměrových ukazatelů

- Rentability
- Aktivity
- Zadluženosti a finanční struktury
- Likvidity
- Kapitálového trhu
- Provozní činnosti

- Cash flow

4. Analýza soustav ukazatelů

- Pyramidové rozklady
- Komparativně analytické metody
- Matematicko-statistické metody
- Kombinace metod [42]

(Pozn.: pro potřeby této diplomové práce nebudou v teoretické části popsány všechny uvedené metody finanční analýzy. V rámci této práce bude zmíněna pouze analýza pomocí poměrových ukazatelů s hlavním zaměřením na ukazatele zadluženosti a finanční struktury podniku.)

7.1 Finanční analýza pomocí poměrových ukazatelů

Finanční analýza pomocí poměrových ukazatelů patří mezi nejrozšířenější a nejpopulárnější metody finanční analýzy, a to díky své jednoduchosti a rychlosti získání základních finančních charakteristik podniku. Data, potřebná k finanční analýze pomocí poměrových ukazatelů vycházejí, z účetních výkazů (rozvahy a výkazu zisku a ztrát). [42]

Hlavní důvody, které vedly k masivní oblibě poměrových ukazatelů, jsou následné:

- Porovnání finanční situace podniku v závislosti na časovém vývoji.
- Možnost srovnávat obdobné podniky v rámci tzv. prostorové analýzy.
- Vytváří vstupní údaje pro tvorbu matematických modelů umožňujících vysvětlit závislost mezi ekonomickými jevy, stavy, riziky s možností predikce budoucího vývoje.

Členění poměrových ukazatelů v rámci finanční analýzy:

1. Ukazatele rentability
2. Ukazatele aktivity
3. Ukazatele likvidity
4. Ukazatele tržní hodnoty
5. Provozní činnosti
6. Ukazatele na bázi cash flow
7. Ukazatele zadluženosti a finanční struktury

1. Ukazatele rentability

Ukazatele rentability neboli ukazatele výnosnosti či ziskovosti. Jejich smysl spočívá v hodnocení a porovnání dosažených zisků z podnikání s poměrem finančních zdrojů, které byly užity k jejich dosažení. [42]

Mezi základní ukazatele rentability patří:

- ROI – ukazatel rentability vlastního kapitálu (ukazatel míry zisku)
- ROA – ukazatel rentability celkových vložených aktiv (míry výnosu na aktiva)
- ROE – ukazatel rentability vlastního kapitálu (výnosnosti vlastního kapitálu)

2. Ukazatele aktivity

Hodnotí efektivnost podniku v rámci využívání (hospodaření) pomocí vlastních aktiv. Pokud podnik vlastní příliš mnoho aktiv, vznikají tím zbytečné náklady, které značně ovlivňují výši zisku. V opačném případě, má-li podnik nedostatek potřebných aktiv, přichází o podnikatelské příležitosti a tím i o potencionální výnosy. [42]

Mezi základní ukazatele aktivity patří:

- Vázanost celkových aktiv
- Obrat celkových aktiv
- Obrat stálých aktiv
- Obrat zásob
- Doba obratu zásob

3. Ukazatele likvidity

Ukazatele likvidity porovnávají finanční zdroje určené k zaplacení daného závazku s tím, co je nutno zaplatit. Laicky řečeno vyjadřují schopnost podniku hradit své závazky. [42]

Mezi základní ukazatele likvidity patří:

- Běžná likvidita
- Pohotová likvidita
- Okamžitá likvidita
- Obrat pracovního kapitálu

4. Ukazatele tržní hodnoty

Tento typ ukazatelů využívají přednostně potencionální investoři, které zajímá výše výnosu ze svých investic. Výnos investora se měří dvěma způsoby. První způsob představuje dividendový výnos. Druhý způsob představuje zhodnocení kapitálu např. růstem ceny akcií. Ukazatele vycházejí z dat kapitálového trhu a jejich vypovídací schopnost informuje o tom, jak investoři hodnotí budoucí vývoj podniku. [42]

Mezi základní ukazatele tržní hodnoty patří:

- Účetní hodnota akcie
- Čistý zisk na akcii
- Dividenda na akcii
- Výplatní poměr
- Aktivační poměr
- Udržitelná míra růstu
- Dividendový výnos
- Ziskový výnos
- Dividendový výnos

5. Ukazatele provozní činnosti

Tyto ukazatele jsou orientovány spíše na vnitřní prostředí podniku. Představují pomocnou ruku pro vrcholný management podniku ve sledování a analyzování základní činnosti podniku. Ukazatele provozní činnosti vycházejí především z tokových veličin např. nákladů podniků. Což umožňuje hospodárně řídit všechny jednotlivé druhy nákladů a tím dosáhnout vyšší konečné efektivity. [42]

Mezi základní ukazatele provozní činnosti patří:

- Mzdová produktivita
- Produktivita dlouhodobého hmotného majetku
- Ukazatel stupně odepsanosti
- Nákladovost výnosů
- Materiálová náročnost výnosů
- Vázanost zásob na výnosy
- Struktura nákladů

6. Ukazatele na bázi cash flow

Ukazatele založené na bázi peněžních toků (cash flow) se užívají k detailnější analýze finančního stavu podniku. Jejich cílem je vyjádřit vnitřní finanční potencionál podniku. Důležitým krokem je zde stanovit obsah peněžních toků, který bude následně použit ve výpočtech. Pro tyto účely se cash flow nejčastěji stanoví jako rozdíl příjmů a výdajů souvisejících s hospodářskou činností podniku. [42]

Mezi základní ukazatele na bázi cash flow patří:

- Rentabilita tržeb
- Rentabilita obratu

- Rentabilita celkového kapitálu
- Stupeň oddlužení
- Rentabilita vlastního kapitálu z cash flow
- Likvidita z cash flow
- Cash flow na akcii
- Poměr tržní ceny akcie k cash flow na akcii

7. Ukazatele zadluženosti a finanční struktury

Pomocí ukazatelů zadluženosti a finanční struktury se analyzuje vztah mezi cizími a vlastními zdroji financování podniku. Výsledkem je určení poměru, v jakém rozsahu podnik užívá k financování své podnikatelské činnosti dluhy (cizí kapitál). Ukazatele zadluženosti představují indikátory výše rizika, které podnik podstupuje v rámci financování vlastním a cizím kapitálem. Čím vyšší je totiž zadlužení podniku, tím je vyšší riziko spojené s možností nedodržení svých závazků. [42]

Ukazatele finanční struktury pomáhají vymezit poměr mezi vlastním a cizím kapitálem. Zajištění optimální kapitálové struktury podniku je základním existenčním předpokladem.

Při optimalizaci finanční kapitálové struktury se obecně vychází z následujících předpokladů:

- Cizí kapitál představuje levnější alternativu financování než financování pomocí vlastního kapitálu.
- S růstem zadluženosti podniku rostou i náklady potřebné na pokrytí dluhů (např. vyšší úroková míra).
- S růstem zadluženosti rostou požadavky akcionářů na vyšší výplatu dividend.
- Substituce vlastního kapitálu dluhem přináší snížení nákladů na celkový kapitál.

Obecně platí, že vlastní kapitál představuje nejbezpečnější a nejméně rizikový zdroj financování, avšak oproti cizím finančním zdrojům je poměrně drahý a neumožňuje využít daňové výhody, které nabízí cizí zdroje finančního kapitálu.

Ukazatele zadluženosti a finanční struktury jsou primárně zaměřeny na:

- Dlouhodobou schopnost podniku dostat svým závazkům.
- Poskytování určité míry jistoty svým dlouhodobým věřitelům např. bance.

Management podniku by měl stanovit, jakým stylem bude společnost financována, zda poměr cizího kapitálu bude vyšší než poměr vlastního kapitálu nebo naopak. Pokud management podniku zvolí za dominantnější možnost financování pomocí cizího kapi-

tálu, je podnik označován jako „high-gearred“, a pokud je za dominantnější zdroj používán vlastní kapitál, podnik nese označení „low-gearred“.

Ukazatele zadluženosti a kapitálové struktury se dělí do 3 skupin:

1. Ukazatele kapitálové struktury
 - Analyzují poměry mezi různými složkami pasiv k celkovému stavu pasiv podniku, měří stabilitu podniku.
2. Ukazatele stavu kapitalizace
 - Ukazují, jakým způsobem dlouhodobé zdroje kryjí dlouhodobý majetek podniku.
3. Ukazatelé dluhové schopnosti podniku
 - Měří schopnost podniku splácet své dluhové závazky. [42, 43]

1. Ukazatele kapitálové struktury

Mezi základní ukazatele kapitálové struktury patří:

- **Celková zadluženost** – vyjadřuje, jaké zdroje podnik užívá k financování své podnikatelské činnosti. Jednoduše řečeno, jaká část aktiv podniku je kryta (financována) bankovními úvěry.

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{cizí kapitál}}{\text{celková aktiva}} [\%] \quad (3)$$

Vyhodnocení: pokud hodnota tohoto ukazatele překročí 50%, znamená to, že společnost je více financována cizími zdroji. Obecně to vyjadřuje, že každá 1 Kč aktiv je kryta 50 halíři z cizího kapitálu.

- **Ukazatel samofinancování** – je doplňkem k ukazateli zadluženosti. Oba ukazatele dohromady tvoří 100% a vyjadřují strukturu financování podniku.

$$\text{Ukazatel samofinancování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková pasiva}} [\%] \quad (4)$$

Vyhodnocení: odborná literatura doporučuje hodnotu 50% vlastních zdrojů. Čím je podíl cizích zdrojů vyšší, tím roste riziko pro společníky, akcionáře a věřitele.

- **Běžná zadluženost** – tento ukazatel je prakticky totožný s ukazatelem celkové zadluženosti, od které se liší pouze aplikací cizích krátkodobých zdrojů.

$$\text{Běžná zadluženost} = \frac{\text{krátkodobý cizí kapitál}}{\text{celková aktiva}} [\%] \quad (5)$$

Vyhodnocení: ukazatel se užívá pouze ke sledování krátkodobého horizontu. Jeho vypovídající schopnost je omezena pouze na dluhy vzniklé v jednom roce. Interpretace ukazatele je obdobná jako u ukazatele celkové zadluženosti.

- **Dlouhodobá zadluženost** – vyjadřuje, jak velká část aktiv podniku jsou financována dlouhodobými dluhy. Umožňuje nalézt optimální poměr mezi dlouhodobými a krátkodobými zdroji.

$$\text{Dlouhodobá zadluženost} = \frac{\text{dlouhodobý cizí kapitál}}{\text{celková aktiva}} [\%] \quad (6)$$

Vyhodnocení: čím je ukazatel nižší, tím je nižší i zadluženost podniku.

- **Koeficient zadluženosti** – ukazuje jaká hodnota závazků a vlastního kapitálu je investována do podnikatelské činnosti podniku. Představuje vztah mezi tím kolik podnik vlastní finančních prostředků a kolik je investováno pomocí majoritních vlastníků a akcionářů.

$$\text{Koeficient zadluženosti} = \frac{\text{cizí kapitál}}{\text{vlastní kapitál}} [\%] \quad (7)$$

Vyhodnocení: čím je výsledek vyšší, tím je vyšší i míra dluhů a taky riziko. Znamená to, pokud je hodnota > 1 , jsou aktiva financována cizími zdroji. Pokud je hodnota < 1 , jsou aktiva z větší části kryty vlastními zdroji.

2. Ukazatel kapitalizace společnosti

Mezi základní ukazatele kapitalizace společnosti patří:

- **Míra finanční samostatnosti** – zde platí zásada financování, že dlouhodobá aktiva by měla být financována dlouhodobými zdroji, dlouhodobé zdroje by měly být vyšší jak stálá aktiva a tak zároveň kryt i část oběžných aktiv.

$$\text{Míra finanční samostatnosti} = \frac{\text{vlastní kapitál} + \text{dlh.závazky} + \text{dlh.úvěry}}{\text{dlouhodobý majetek}} \quad (8)$$

Vyhodnocení: Odborná literatura uvádí za optimální hodnotu ukazatele mezi $<1;1,2>$. Pokud bude hodnota ukazatele >1 , znamená to, že podnik disponuje kladným čistým pracovním kapitálem. Stane-li se, že hodnota ukazatele bude $> 1,2$, tak podnik je tzv. překapitalizován.

- **Ukazatel krytí stálých aktiv vlastními zdroji**

$$Ukazatel\ krytí\ stálých\ aktiv\ vl.\ zdroji = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{dlouhodobý majetek}} \quad (9)$$

Vyhodnocení: doporučená hodnota $<0,7;1>$

3. Ukazatelé dluhové schopnosti podniku

Mezi základní ukazatele dluhové schopnosti podniku patří:

- **Úrokové krytí** – udává informaci, kolikrát převyšuje zisk placené úroky.

$$Úrokové\ krytí = \frac{EBIT}{\text{nákladové úroky}} \quad (10)$$

Vyhodnocení: Pokud je ukazatel roven 1 – znamená to, že celý zisk je potřeba k zaplacení úroku. Odborná literatura uvádí za dostačující stav, pokud zisk převyšuje výši úroků 3 – 6 krát.

- **Ukazatel krytí dluhové služby** – představuje důležitý ukazatel pro management podniku i pro finanční instituce jako jsou banky.

$$Ukazatel\ krytí\ dluh.\ služby = \frac{EAT + \text{odpisy} + \text{nákladové úroky}}{\text{bankovní úvěry}} \quad (11)$$

Vyhodnocení: Dle odborné literatury by měl mít hodnotu min. 0,5. Cílem podniku je, aby ukazatel v čase rostl.

- **Doba návratnosti úvěru** – představuje dobu, jak dlouho bude podnik splácet veškeré úvěry, pokud by veškerý zisk po zdanění a odpisy byly použity k jejich splácení.

$$Doba\ návratnosti\ úvěru = \frac{\text{bankovní úvěry}}{EAT + \text{odpisy}} \quad (12)$$

Vyhodnocení: Hodnota ukazatele by neměla být vyšší jak 5 let.

- **Finanční nezávislost** – popisuje dlouhodobou finanční situaci podniku. Vyjadřuje schopnost podniku krýt své potřeby vlastními zdroji.

$$\text{Finanční nezávislost} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}} \quad (13)$$

Vyhodnocení: Hodnota ukazatele by neměla klesnout pod 0,5. Pokud hodnota přece jenom klesne pod 0,5, značí to pod kapitalizování podniku. Pokud bude hodnota vyšší jak 0,5, značí to naopak překapitalizování podniku.

Shrnutí: Finanční analýza je důležitou součástí ekonomického řízení podniku a to z důvodů, že zajišťuje zpětnou vazbu mezi teoretickým předpokládaným efektem řídicích rozhodovacích procesů a realitou. Finanční analýza je úzce svázána s účetnictvím a jeho výstupy ve formě rozvah, výkazů zisků a ztrát a výkazů cash flow.

Finanční analýza je formalizovaná metoda, která pomocí speciálních metod poměřuje získané údaje mezi sebou a rozšiřuje jejich vypovídající schopnost. Finanční analýza hodnotí minulost, současnost i budoucnost finanční prosperity podniku.

Analýza pomocí poměrových ukazatelů je základním kamenem finanční analýzy, který často představuje odrazový můstek pro řešení obsáhlejších finančních problémů. Poměrové ukazatele slouží k získání rychlého přehledu finanční situace podniku. Jejich hlavní předností je jednoduchost, rychlost a dobrá vypovídající schopnost, díky které jsou jednou z nejpoužívanější metodou ve finanční analýze. [42, 43, 44]

8 PRAKTICKÁ ČÁST

V praktické části se budu zabývat popisem a analýzou financování stavebních zakázek. V prvním příkladu bude popsáno a zpracováno financování stavební zakázky společnosti KALÁB – stavební firma, s.r.o. s následnou analýzou finanční situace společnosti.

Druhý příklad bude zpracován, jako financování stavební zakázky pro společnost BLOCK, a.s., kde financování stavební zakázky proběhne formou forfaitingu (odkup střednědobé pohledávky).

9 ANALÝZA FINANCOVÁNÍ STAVENÍ ZAKÁZKY SPOLEČNOSTI KALÁB – STAVEBNÍ FIRMA, s.r.o.

9.1 Základní informace o společnosti KALÁB – stavební firma, s.r.o.

Společnost KALÁB – stavební firma, s.r.o. byla založena v roce 1993 panem Ing. Jiřím Kalábem, který je jediným vlastníkem společnosti. Od roku 2010 je společně s ním jednatelem společnosti i jeho syn Mgr. Ing. Tomáš Kaláb.

Společnost KALÁB – stavební firma, s.r.o. působí na českém trhu již přes 21 let. Za tuto dobu si v rámci jihomoravského kraje vybudovala silné postavení na stavebním trhu. Hlavní filozofií společnosti je špičková kvalita prováděného díla jdoucí ruku v ruce s etickými a morálními zásadami vůči všem obchodním partnerům.

9.1.1 Obory působnosti společnosti KALÁB – stavební firma, s.r.o.

- Kompletní inženýrské služby – od zpracování projektové dokumentace až po vyřízení stavebního povolení a následné realizace stavebního díla.
- Realizace pozemních staveb, rekonstrukce, opravy a modernizace staveb.
- Developerské projekty.

Společnost KALÁB – stavební firma, s.r.o. je vlastníkem certifikátů:

- ČSN EN ISO 9001 – systém řízení managementu jakosti
- ČSN EN ISO 14 001 – systém řízení environmentálního managementu
- OHSAS 18001 – systém řízení managementu bezpečnosti a ochrany zdraví při práci (BOZP)

Společnost KALÁB – stavební firma, s.r.o. získala za celou svou dobu existence celou řadu prestižních ocenění týkající se podnikatelské činnosti společnosti. Uvedu jen pár příkladů z bohaté sbírky ocenění společnosti.

- V roce 2014 – vítěz soutěže TOP MSP 2014 – o nejlepší malý a střední podnik města Brna.
- V roce 2014 – ocenění Stavba Jihomoravského kraje 2013 pro vlastní developerský projekt Rezidence Austerlitz ve Slavkově u Brna v kategorii bytových staveb.
- V roce 2013 – ocenění Stavba Jihomoravského kraje 2012 pro Adaptaci skladového areálu Maltý společnosti Sonnentor v Čejkovicích.
- V roce 2013 – ocenění Stavab Jihomoravského kraje 2012 pro Rekonstrukci Zámecké sýpky Blansko.

- V roce 2013 – Předsedkyně Poslanecké sněmovny Miroslava Němcová ocenila společnost KALÁB na setkání „Živnostníci a rodinné firmy – sůl české ekonomiky“ spolu s třicítkou dalších podnikatelů z různých koutů celé České Republiky.
- V roce 2012 – Společnost KALÁB vyhrála soutěž RHK Brno o nejlepší malý a střední podnik města Brna TOP MSP 2012.

(pozn. Celkový výčet ocenění společnosti KALÁB nalezneme www.kalab.cz)

9.1.2 Základní informace o společnosti

Mateřská společnost

Obchodní jméno: KALÁB – stavební firma, s.r.o.
 Sídlo: Vídeňská 849/15, 639 00 Brno
 IČO: 49436589
 Právní forma: společnost s ručením omezeným

Dceřiné společnosti

Obchodní jméno: KALÁB – develop, s.r.o.
 Sídlo: Vídeňská 849/15, 639 00 Brno
 IČO: 26928981
 Právní forma: společnost s ručením omezeným

Obchodní jméno: KALÁB – BS, s.r.o.
 Sídlo: Vídeňská 849/15, 639 00 Brno
 IČO: 26950871
 Právní forma: společnost s ručením omezeným

Vývoj obrátu společnosti KALÁB – stavební firma, s.r.o. za roky 2010 – 2013

Tab. 6 Vývoj obrátu společnosti v letech 2010 - 2013

Rok	2013	2012	2011	2010
Částka [tis. Kč]	381 000	321 000	357 000	259 000

Zdroj: www.justice.cz, 2014. [45]

Aktuální počet zaměstnanců

- 4 autorizovaní inženýři
- 20 techniků
- 51 dělníků [46]

9.2 Financování stavební zakázky z pohledu zhotovitele stavební firmy KALÁB, s.r.o.

9.2.1 Charakteristika stavební zakázky

Pro diplomovou práci byla vybrána stavební zakázka, kterou stavební společnost KALÁB, s.r.o. realizovala v roce 2013. Jednalo se o stavební zakázku s názvem Výstavba nových prodejních prostor v obchodním centru Olympia Brno, s.r.o. Modřice. Nové prodejní prostory si objednal německý obchod se značkovým oblečením Peek and Cloppenburg.

Obchod Peek and Cloppenburg se v obchodním centru Olympia Brno, s.r.o. nachází u severozápadního vchodu do obchodního centra. Po levé straně se nachází obchod s oblečením C&A. Umístění obchodu je patrné z obrázku č. 19.

Obr. 19 Umístění prodejny v nákupním centru Olympia Brno s.r.o



Zdroj: www.olympia-centrum.cz, 2014. [47]

Na dalším obrázku č. 20 je vidět konečná vizualizace stavební zakázky.

Obr. 20 Konečná vizualizace stavební zakázky



Zdroj: www.kalab.cz, 2014. [46]

9.2.2 Lokalita

Obchodní centrum Olympia Brno, s.r.o. se nachází v okrajové městské části Brno Modřice. Z centra Brna je dostupnost k obchodnímu centru zajištěna po rychlostní komunikaci E 65 směrem na Bratislavu. Z centra města Brna je obchodní centrum vzdálené cca 10 km. Dopravní čas autem ze sídla stavební společnosti KALÁB, s.r.o. cca 20 minut. Umístění obchodního centra Olympia Brno, s.r.o. je označeno na obrázku č. 21.

Obr. 21 Umístění obchodního centra Olympia Brno s.r.o.



Zdroj: www.mapy.cz, 2014. [48]

9.2.3 Investor

Jak již bylo zmíněno, investorem stavební zakázky bylo obchodní centrum Olympia Brno s.r.o., kterou vlastní ze 100% německá společnost Projekt Management G.m.b.H& Co. KG – ECE se sídlem v Hamburku. Společnost ECE je nadnárodní německá společnost, která podniká v mnoha oborech. Její rozsah působnosti, je obdivuhodný.

Podnikatelská činnost společnosti:

1. Kancelářské prostory

- Hotline pronájem kanceláří
- Kanceláře průmyslové i bytové
- Vlastní kanceláře ECE
- Rezidenční nemovitosti ECE
- Nemovitosti pro bydlení

2. Doprava

- Železniční a transportní aktivity

3. Průmysl

- Logistika a průmyslové vlastnosti
- Průmyslové nemovitosti

4. Nakupování a obchod

- Leasing hotline
- Realizace nákupních center ECE
- Nemovitosti – nákup obchodních center

Společnost ECE vyvíjí, plánuje, staví a pronajímá nákupní centra od roku 1965. V rámci řízení spravuje společnost 189 nákupních center po celé Evropě. Celkový obrat ve všech nákupních center činí za rok 2013 cca 21 miliard eur. [49]

9.2.4 Zhotovitel

Jako zhotovitele stavební zakázky na výstavbu nových prodejních prostorů si investor Olympia Brno s.r.o. vybral stavební společnost KALÁB s.r.o., která působí na stavebním trhu již 21 let. Za tuto dobu si vybudovala silné místo mezi stavební konkurencí. Pro získání stavební zakázky od investora nebyla za nejdůležitější požadavek považována nabídková cena, nýbrž kvalita provedené práce a závazný termín dokončení a kolaudace nových prodejních prostor. Díky kladným referencím od ostatních investorů a dobré pověsti stavební společnosti, která si zakládá na čestném jednání, si investor zakázku objednal právě u stavební společnosti KALÁB, s.r.o..

9.2.5 Analýza financování stavební zakázky stavební

Parametry stavební zakázky společnosti KALÁB – stavební firma, s.r.o.

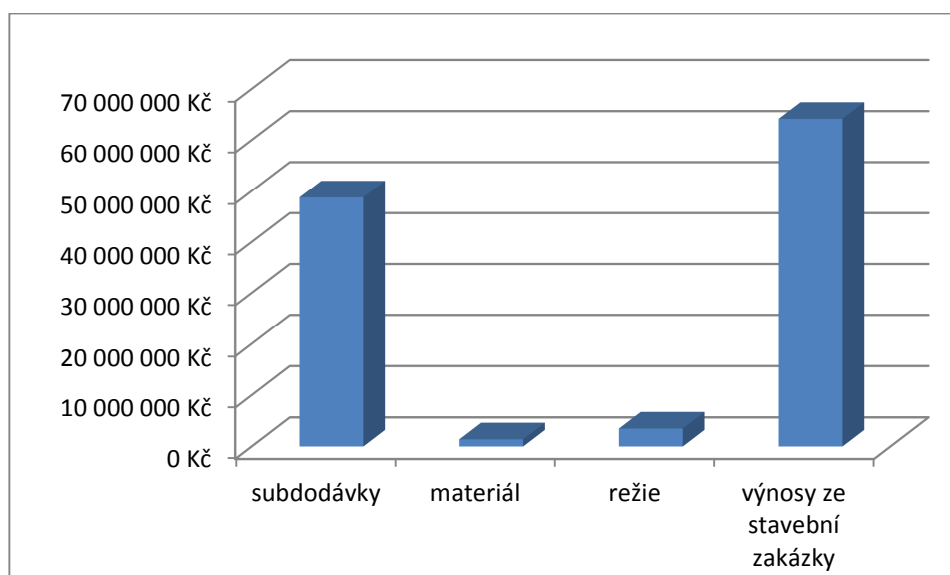
- Název: Výstavba nových prodejních prostor v obchodním centru Olympia Brno, s.r.o., pro obchod Peek and Cloppenburg
- Investor: Olympia Brno, s.r.o.
- Zhotovitel: stavební společnost KALÁB, s.r.o.
- Termín zahájení: 28. 1. 2013
- Termín dokončení: 28. 6. 2013
- Celkový objem zakázky: 64 167 000 Kč

9.2.6 Struktura nákladů stavební zakázky

Tab. 7 Struktura nákladů stavební zakázky

Položka	Částka v Kč
Subdodávky	48 764 000
Materiál	1 402 000
Režie	3 499 000
Celkem náklady	53 665 000
Výnosy ze stavební zakázky	64 167 000

Obr. 22 Grafické vyjádření struktury nákladů stavební zakázky



Obr. 23 Harmonogram realizace stavební zakázky

Obr. 23 Harmonogram realizace stavební zakázky

HARMONOGRAM PRACÍ
SS67 obchodní jednotka pro umístění "P&C"

9.2.8 Fakturace stavebních prací

Platební podmínky mezi investorem a zhotovitelem:

- Splatnost faktur zhotovitele: 30 dní
- Splatnost faktur subdodavatelů: 30 dní
- Z každé faktury byla vypočtena pozastávka ve výši 10% z fakturované částky

Částka pozastávky se následně dělila na dvě části:

- 5% pozastávky bylo vyhrazeno na odstranění vad a nedodělků
- 5% pozastávky bylo vyhrazeno na dobu záruční, která v tomto případě činila 5 let

Podle zjišťovacích protokolů fakturovaných prací v jednotlivých měsících, jsem provedl součet dílčích faktur a získal jsem celkový objem fakturované částky za realizované stavební práce provedené v konkrétním měsíci realizace stavební zakázky. Následně jsem k datu vystavení faktury přičetl dobu splatnosti faktury a odečetl z fakturované částky pozastávku, kterou si ponechal investor. Tímto způsobem jsem zpracoval tabulku, ve které jsou přehledně vidět objemy fakturovaných částek očištěných od pozastávek s přiřazenými daty splatnosti.

Vypočtené data jsou zobrazeny v tabulce č. 8.

Tab. 8 Fakturace stavebních prací zhotovitele investorovi

Číslo faktury	Obchodní jméno	Částka [Kč]	10% Pozastávka		Přijatá platba [Kč]	Datum vystavení	Datum splacení
			5% na vady	5% záruka			
1	Olympia Brno s.r.o.	820 216 Kč	41 011 Kč	41 011 Kč	738 194 Kč	13.02.13	15.03.13
2	Olympia Brno s.r.o.	5 598 953 Kč	279 948 Kč	279 948 Kč	5 039 058 Kč	08.03.13	07.04.13
3	Olympia Brno s.r.o.	8 031 912 Kč	401 596 Kč	401 596 Kč	7 228 721 Kč	04.04.13	04.05.13
4	Olympia Brno s.r.o.	21 163 239 Kč	1 058 162 Kč	1 058 162 Kč	19 046 915 Kč	30.04.13	30.05.13
5	Olympia Brno s.r.o.	17 510 192 Kč	875 510 Kč	875 510 Kč	15 759 173 Kč	31.05.13	01.07.13
6	Olympia Brno s.r.o.	4 548 475 Kč	227 424 Kč	227 424 Kč	4 093 628 Kč	01.07.13	01.08.13
7	Olympia Brno s.r.o.	6 494 013 Kč	324 701 Kč	324 701 Kč	5 844 612 Kč	31.07.13	31.08.13
Celkem		64 167 000 Kč	3 208 350 Kč	3 208 350 Kč	57 750 300 Kč		

Na základě harmonogramu prací společnost KALÁB – stavební firma, s.r.o. fakturovala dle podmínek uzavřených ve smlouvě o dílo vždy provedené práce v daném měsíci. Investor si z každé faktury dle smlouvy o dílo ponechal pozastávku vy výši 10%. Celkový objem fakturovaných prací na stavební zakázce činil 64 167 000 Kč. Z této částky byla vyčíslena 10 % pozastávka o hodnotě 6 416 700 Kč.

9.2.9 Cash flow stavební zakázky

Z dat uvedených ve výnosových a nákladových fakturách jsem spočítal cash flow stavební zakázky. Výsledky jsou uvedeny v tabulce č. 9. Cash flow stavební zakázky. V tabulce jsou uvedeny příjmy a náklady v jednotlivých měsících realizace stavební zakázky. Sloupec přijatá platba představuje výnosovou fakturu zhotovitele, která je již očištěna od pozastávky.

Tab. 9 Výpočet cash flow stavební zakázky

Rok	Měsíc	Cena [Kč]	Pozastávka [10%]	Příjem [Kč]	Náklad [Kč]	Cash flow		Zůstatek [Kč]
						kladné	záporné	
2013	Únor	820 216	82 022	0	686 004	0	-686 004	-686 004
	Březen	5 598 953	559 895	738 194	4 682 796	738 194	-4 682 796	-4 630 606
	Duben	29 195 151	2 919 515	12 267 779	24 415 594	12 267 779	-24 415 594	-16 778 422
	Květen	17 510 192	1 751 019	19 046 915	14 644 999	19 046 915	-14 644 999	-12 376 506
	Červen	4 548 475	454 848	15 759 173	3 804 208	15 759 173	-3 804 208	-421 541
	Červenec	6 494 013	649 401	4 093 628	5 431 398	4 093 628	-5 431 398	1 449 039
	30.července 2013 uvolnění pozastávky (5%)			3 208 350	0	3 208 350	0	
	23.srpna 2013 uvolnění pozastávky (5%)			3 208 350	0	3 208 350	0	10 502 000
	Srpen	0	0	5 844 612	0	5 844 612	0	
	Celkem	64 167 000	6 416 700	64 167 000	53 665 000			10 502 000

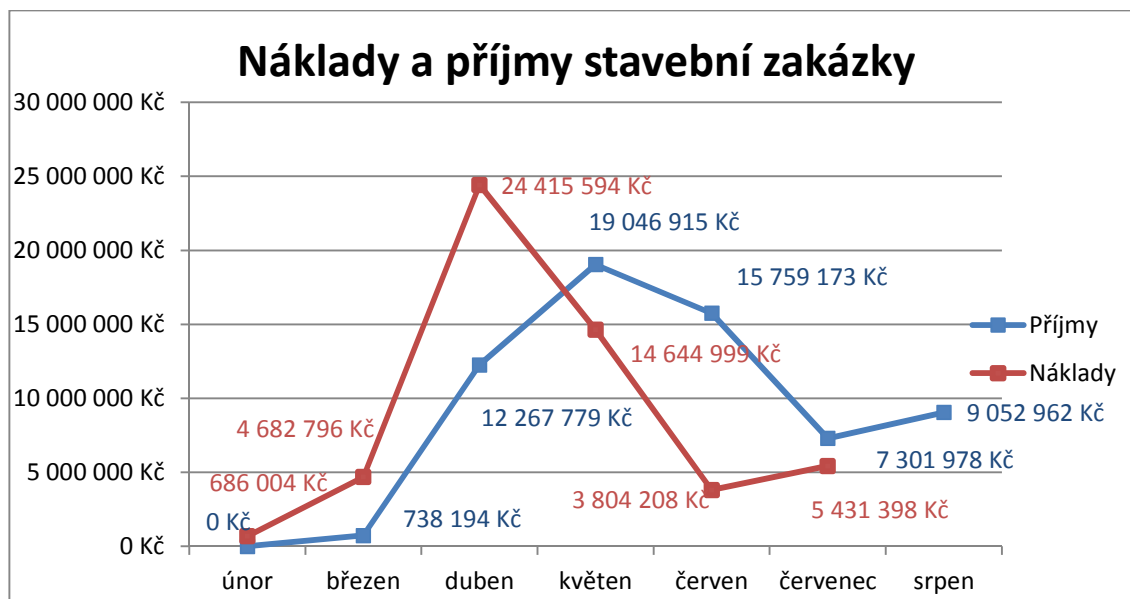
Poznámka:

1. Pozastávka na odstranění vad a nedodělků byla uvolněna 30. 7. 2013.
2. Pozastávka, která byla vyhrazena po dobu záruky, byla nahrazena po odsouhlasení obou stran bankovní zárukou, jež byla zhotoviteli vyplacena 23. 8. 2013.

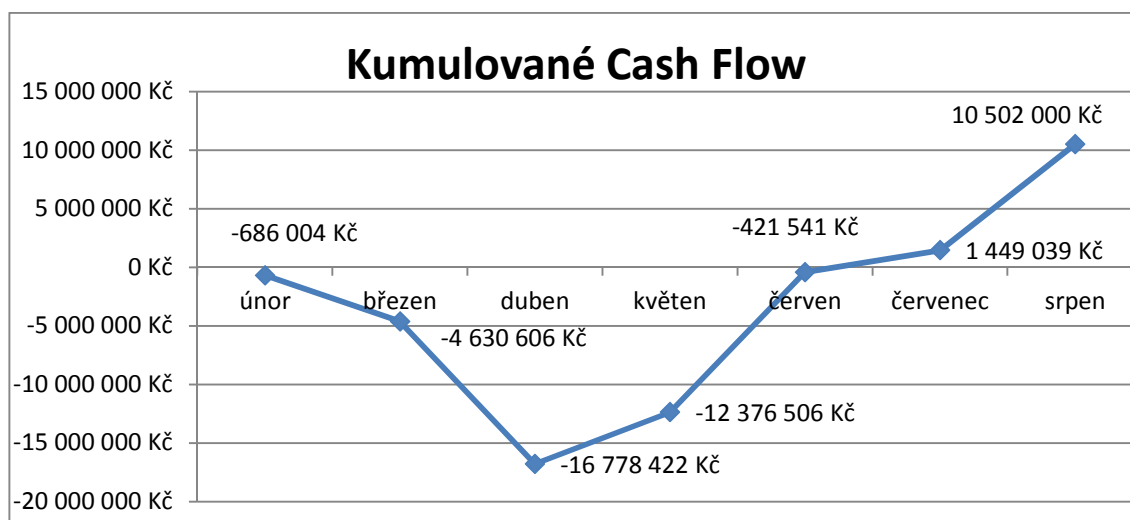
V tabulce je zpracované cash flow stavební zakázky ve dvou sloupcích. První sloupec s názvem cash flow je rozdělen na dvě části: na kladné cash flow a záporné cash flow. Tyto sloupce představují výpočet cash flow vždy za sledované období. Sloupec s názvem „zůstatek“ představuje kumulovaný součet cash flow jednotlivých položek sledovaných období.

Na obrázku č. 24 Náklady a příjmy stavební zakázky, můžeme vidět objem fakturovaných částek. Příjmy pro zhotovitele jsou již očištěny od pozastávek. Na obrázku č. 25 vidíme průběh kumulovaného cash flow v době realizace stavební zakázky.

Obr. 24 Náklady a příjmy stavební zakázky



Obr. 25 Kumulované Cash flow stavební zakázky



Z průběhu kumulovaného cash flow je patrné, že zhotovitel $\frac{3}{4}$ doby realizace stavební zakázky je v záporných číslech, to znamená, že realizovanou zakázku dotuje vlastními prostředky. Tyto prostředky musí zhotovitel pokrýt vlastními zdroji (rezervami) nebo pomocí zdrojů bankovního sektoru.

9.2.10 Shrnutí financování stavební zakázky – Výstavba nových prodejních prostor v obchodním centru Olympia Brno, s.r.o. Modřice

Stavební zakázka Výstavba nových prodejních prostor v obchodním centru Olympia Brno, s.r.o. o celkovém objemu 64 167 000 Kč patří již mezi velké a finančně náročné stavební zakázky. U takto velkých zakázek je již nutné kalkulovat s vysokými nároky na finanční prostředky. Stavební společnost KALÁB, s.r.o. pečlivě propočítává a analyzuje jednotlivé varianty možnosti financování stavebních zakázek v takovém rozsahu, aby minimalizovala riziko nepředvídatelných finančních problémů, které by mohly ohrozit chod stavební společnosti.

Tato stavební zakázka pro obchodní centrum Olympia Brno, s.r.o., kterou vlastní významná německá společnost ECE, byla pro stavební společnost KALÁB s.r.o. zcela výjimečná a to v tom smyslu, že platební morálka investora byla naprosto „dokonalá“. Za těchto podmínek nebyl problém pro stavební společnost KALÁB, s.r.o. vynaložit své vlastní finanční prostředky na realizaci dané stavební zakázky.

Stavební společnost KALÁB, s.r.o. prakticky využívá 3 finanční zdroje k financování své podnikatelské činnosti.

Prvním a hlavním zdrojem financování podnikatelské činnosti jsou vlastní zdroje společnosti. Výše vlastní zdrojů stavební společnosti KALÁB, s.r.o. jsou uvedeny v tabulce č. 10.

Tab. 10 Výše vlastních zdrojů stavební společnosti KALÁB s.r.o.

Rok	2009	2010	2011	2012	2013
Částka v tis. [Kč]	102 138	110 309	130 994	128 173	145 740

Zdroj: www.justice.cz – rozvaha, výroční zprávy za rok 2013,2012,2011,2010,2009, 2014. [45]

Z tabulky č. 10, kterou jsem sestavil z informací uvedených na internetovém portálu justice.cz z výročních zpráv, které každoročně stavební společnost zveřejňuje, je na první pohled patrná filozofie stavební firmy. Majitelé stavební společnosti veškeré zisky z podnikání vracejí zpátky do stavební společnosti a tímto umožňují neustálé rozvíjení společnosti a zároveň jí takto zajišťují finanční samostatnost, stabilitu a konkurenceschopnost.

Druhým využívaným zdrojem financování jsou bankovní úvěry.

Stavební společnost pro svou podnikatelskou činnost využívá dva typy bankovních úvěrů:

1. kontokorentní úvěr
2. revolvingový úvěr

Oba dva typy úvěrů používá pro financování provozních souborů a ke krytí nečekaných událostí. Smlouvu na oba úvěry má společnost KALÁB – stavební firma, s.r.o. uzavřenou s Československou obchodní bankou (ČSOB).

- Na kontokorentním úvěru může stavební společnost KALÁB s.r.o. jít až do debetu 25 mil. Kč. Náklady spojené s tímto úvěrem: závazková provize ve výši 0,8 % p. a., úrok 7 denní PRIBOR + 2,5 %.
- Revolvingový úvěr má společnost KALÁB s.r.o. sjednaný do výše 20 mil. Kč. Náklady spojené s tímto úvěrem: závazková provize z nečerpané částky ročně 0,8 % p. a., úroková sazba 1M PRIBOR + 2,5 %.

Třetím finančním nástrojem, který používá stavební společnost KALÁB, s.r.o. jsou bankovní záruky.

Bankovní záruky jsou velice důležitým finančním nástrojem pro stavební společnosti. To platí i pro stavební společnost KALÁB, s.r.o., která používá bankovní záruku jako náhradu hotovosti při uplatňování pozastávek investorem během realizace nebo záruční doby stavební zakázky.

Pro využívání bankovních záruk má stavební společnost KALÁB, s.r.o. uzavřenou rámcovou smlouvu o poskytování bankovních záruk s Komerční bankou. Maximální výše všech bankovních záruk v rámcové smlouvě je 85 mil. Kč. Momentálně společnost využívá cca 25 mil. Kč. S otevřením bankovní záruky souvisí určité náklady, a to buď 0,3% z výše bankovní záruky, nebo min. 3000 Kč. Při čerpání bankovní záruky vznikají také náklady na úrok, které jsou 1,1 – 1,5 % ročně z výše poskytnuté záruky v závislosti i na délce jejího trvání.

Hlavní výhodou bankovních záruk je to, že vrátí do společnosti peníze dříve, než po uplynutí záruční doby. Toto můžeme pozorovat i na realizované zakázce Výstavby nových prodejních prostor v obchodním centru Olympia Brno, s.r.o., kde výše pozastávky činila 10% z ceny stavební zakázky. Zde byla 10% pozastávka rozdělena na dvě části: prvních 5% bylo použito na odstranění vad a nedodělků a tato pozastávka byla investorem uvolněna po kolaudaci stavebního díla. Druhých 5% pozastávky mělo být použito na opravy v rámci 5-ti leté záruční doby. Z tohoto důvodu se, po dohodě s investorem, uplatnila bankovní záruka ve výši zbývajících částky pozastávky. Pomocí bankovní záruky stavební společnost KALÁB, s.r.o. obdržela zbylou část peněz již 23. 8. 2013.

Bankovní záruky jsou nepostradatelným finančním nástrojem. Statisticky je dokázané, že se ziskovost stavebních zakázek v posledních letech pohybuje okolo 3 – 6%. Pokud je stavební zakázka zatížena dlouhodobou pozastávkou (obvykle 10% z ceny stavebního díla), mnohdy to představuje pro stavební společnost velké komplikace, a to z následujícího důvodu: uvažujeme s 10% variantou ziskovosti na stavební zakázce (velice optimistická varianta). Našich 10% zisku představuje přímé náklady spojené se zakázkou. Po odečtení správních režie, která se u každé stavební společnosti pohybuje v jiných číslech, ale uvažujeme při dnešních snahách o neustále snižování nákladů v průměru 5 – 6%, dostaneme čistý zisk na stavební zakázce okolo 4 – 5%. Pokud čistý zisk srovnám s velikostí pozastávky, jasně z toho vyplývají záporná čísla pro stavební

podnik. Dá se konstatovat, že pozastávka představuje zadržený zisk investorem na stavební zakázce. Tuto situaci právě stavební společnosti řeší pomocí bankovních záruk, kde se za splnění povinností zhotovitele zaručí banka. Banka poskytne zhotoviteli zadrženou částku okamžitě a ten ji může použít pro další rozvoj své podnikatelské činnosti a nemusí čekat, až uplyne doba, po kterou je držena pozastávka.

9.3 Finanční analýza investičních prostředků společnosti KALÁB, s.r.o.

Cílem každé společnosti je usilovat o optimální finanční strukturu, tzn. o vhodný poměr mezi cizím a vlastním kapitálem potřebným k zajištění podnikatelské činnosti společnosti. Jelikož stavební zakázky představují kapitálově náročné akce, které jsou financovány vlastními nebo cizími finančními prostředky, provedu analýzu kapitálových prostředků stavební společnosti KALÁB, s.r.o.. Touto problematikou se zabývá finanční analýza. Pomocí poměrových ukazatelů zadluženosti bych chtěl ukázat finanční stabilitu stavební společnosti KALÁB, s.r.o. s cílem zjistit hodnoty ukazatelů zadluženosti a porovnat je s doporučenými hodnotami uváděnými odbornou literaturou.

Pro výpočet poměrových ukazatelů použiji hodnoty z účetních výkazů rozvahy a výkazu zisku a ztrát za roky 2013, 2012, 2011 a 2010. Tyto hodnoty jsem získal pomocí internetového serveru justice.cz, kde stavební společnost KALÁB, s.r.o. každoročně ukládá tyto informace o svém hospodaření.

9.3.1 Finanční analýza kapitálové struktury společnosti – měřítko stability společnosti

1. Ukazatele kapitálové struktury

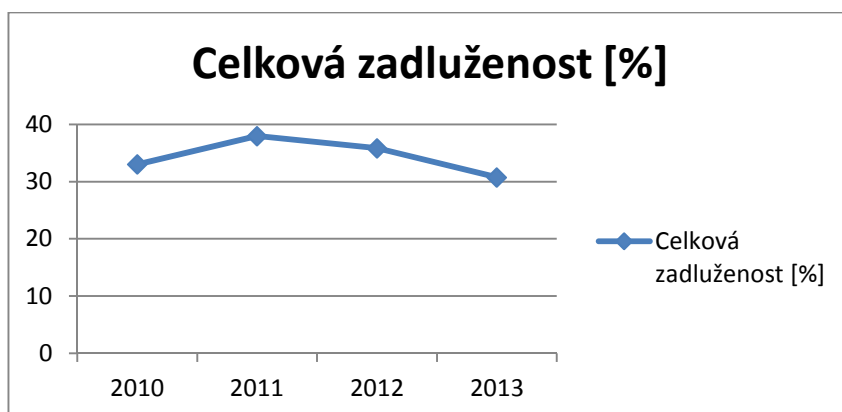
1. Ukazatelem je **celková zadluženost** stavební společnosti KALÁB, s.r.o.

Tab. 11 Celková zadluženost stavební společnosti KALÁB s.r.o.

Rok	Cizí kapitál [Kč]	Celková aktiva [Kč]	Celková zadluženost [%]
2010	55 341 000	167 612 000	33
2011	80 406 000	211 846 000	38
2012	71 759 000	200 249 000	36
2013	64 736 000	210 476 000	31

Vyhodnocení: Celková zadluženost od roku 2010 až 2013 se pohybuje mezi 30 – 40 %. To podle odborné literatury představuje průměrnou hodnotu. Ovšem v roce 2013 vyšel tento ukazatel 31 %, což je již hranice s hodnocením nízká celková zadluženost. Pozitivní je klesající trend ukazatele.

Obr. 26 Celková zadluženost stavební společnosti KALÁB, s.r.o.



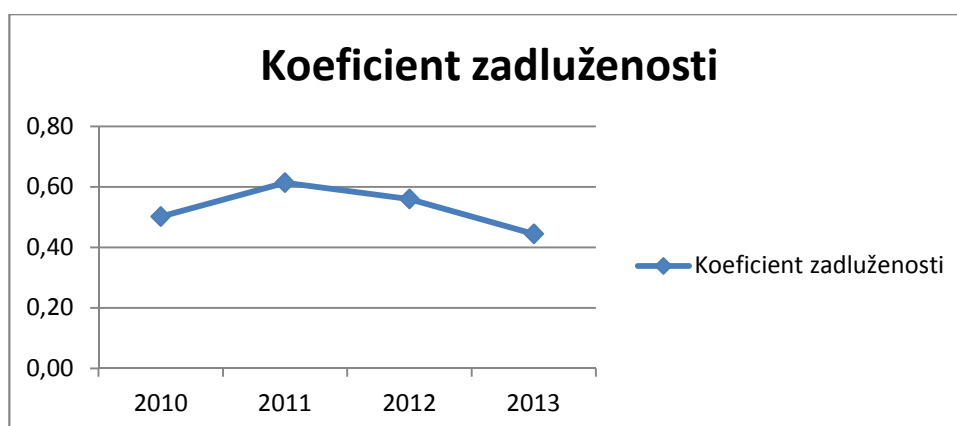
2. Ukazatelem je **koeficient zadluženosti** stavební společnosti KALÁB, s.r.o.

Tab. 12 Koeficient zadluženosti stavební společnosti KALÁB, s.r.o.

Rok	Cizí kapitál [Kč]	Vlastní kapitál [Kč]	Koeficient zadluženosti
2010	55 341 000	110 309 000	0,50
2011	80 406 000	130 994 000	0,61
2012	71 759 000	128 173 000	0,56
2013	64 736 000	145 740 000	0,44

Vyhodnocení: Koeficient zadluženosti se mezi roky 2010 a 2013 pohybuje v intervalu 0,44 – 0,61. Podle odborné literatury by koeficient zadluženosti neměl překročit hodnotu 1, která by značila, že hodnota vlastního jmění převyšuje hodnotu cizích zdrojů. Tento požadavek stavební společnost KALÁB, s.r.o. bezpečně splňuje.

Obr. 27 Koeficient zadluženost stavební společnosti KALÁB, s.r.o.



3. Ukazatelem je **dlouhodobá zadluženost** stavební společnosti KALÁB, s.r.o.

Tab. 13 Dlouhodobá zadluženost stavební společnosti KALÁB, s.r.o.

Rok	Dlh. Cizí kapitál [Kč]	Celková aktiva [Kč]	Dlouhodobá zadluženost [%]
2010	15 717 000	167 612 000	9
2011	20 323 000	211 846 000	10
2012	15 422 000	200 249 000	8
2013	17 257 000	210 476 000	8

Vyhodnocení: Dlouhodobá zadluženost stavební společnosti KALÁB, s.r.o. se mezi lety 2010 a 2013 pohybuje okolo 8 – 10 %. Tento ukazatel říká, jaká část podnikových aktiv je financována pomocí dlouhodobých dluhů. Ukazatel má pomoci s nalezením optimálního poměru mezi dlouhodobými a krátkodobými cizími zdroji.

4. Ukazatelem je **běžná zadluženost** stavební společnosti KALÁB, s.r.o.

Tab. 14 Běžná zadluženost stavební společnosti KALÁB, s.r.o.

Rok	Krt. Cizí kapitál [Kč]	Celková aktiva [Kč]	Běžná zadluženost [%]
2010	39 795 000	167 612 000	24
2011	60 720 000	211 846 000	29
2012	56 112 000	200 249 000	28
2013	48 269 000	210 476 000	23

Vyhodnocení: Tento ukazatel je velmi podobný s ukazatelem celkové zadluženosti. Liší se tím, že v čitateli je uveden pouze krátkodobý cizí kapitál. Interpretace tohoto ukazatele je následovná: pokud by ukazatel dosahoval hodnoty 50 %, bude každá 1 Kč aktiv financována 50 haléři z krátkodobých cizích zdrojů. U stavební společnosti KALÁB, s.r.o. připadá na 1 Kč aktiv zhruba 30 haléřů z krátkodobých cizích zdrojů. Tento ukazatel se sleduje pouze v krátkodobém časovém horizontu, protože jeho vypovídací hodnota je limitována dluhy pouze 1 roku. Ukazatel popisuje současnou situaci společnosti.

5. Ukazatelem je **míra samofinancování** – stavební společnost KALÁB, s.r.o.

Tab. 15 Míra samofinancování – stavební společnost KALÁB, s.r.o.

Rok	Vlastní kapitál [Kč]	Celková pasiva [Kč]	Samofinancovatelnost
2010	110 309 000	167 612 000	0,66
2011	130 994 000	211 846 000	0,62
2012	128 173 000	199 621 000	0,64
2013	145 740 000	210 476 000	0,69

Vyhodnocení: Odborná literatura doporučuje hodnotu 0,5 (50%) vlastních zdrojů. Čím je podíl cizích zdrojů vyšší, tím roste riziko pro společníky, akcionáře a věřitele. U stavební společnosti KALÁB, s.r.o. se míra samofinancovatelnosti pohybuje okolo hranice 0,69, která značí mírně vyšší podíl cizích zdrojů.

2. Ukazatele kapitalizace

1. Ukazatelem je **krytí stálých aktiv vlastními zdroji** – stavební společnost KALÁB, s.r.o.

Tab. 16 Krytí stálých aktiv vlastními zdroji – stavební společnost KALÁB, s.r.o.

Rok	Vlastní kapitál [Kč]	Dlouhodobý majetek [Kč]	Krytí dlh. Majetku VK
2010	110 309 000	69 866 000	1,58
2011	130 994 000	77 499 000	1,69
2012	128 173 000	74 827 000	1,71
2013	145 740 000	90 175 000	1,62

Vyhodnocení: Dle výsledků tohoto ukazatele stavební společnost KALÁB, s.r.o. vykazuje přiměřené krytí dlouhodobého majetku vlastním kapitálem. Ukazatel není nižší než 1, což by značilo podkapitalizování podniku, ani mnohonásobně vyšší než číslo 1, což by naopak značilo překapitalizování podniku. Výsledky ukazatele se u stavební společnosti KALÁB, s.r.o. pohybují v intervalu 1,5 – 1,7, což vypovídá o neutrální strategii financování. Stavební společnost má takovou výši čistého pracovního kapitálu, která vytváří dostačující, ale nikoli přebytečný objem prostředků pro operativní řízení oběžných aktiv a krátkodobých závazků.

2. Ukazatelem je **míra finanční samostatnosti** – stavební společnost KALÁB, s.r.o.

Tab. 17 Míra finanční samostatnosti – stavební společnost KALÁB, s.r.o.

Rok	Vlastní kapitál + Dlouhodobé závazky + Dlouhodobé úvěry [Kč]	Dlouhodobý majetek [Kč]	Míra finanční samostatnosti
2010	121 752 000	69 866 000	1,74
2011	146 755 000	77 499 000	1,89
2012	138 137 000	74 827 000	1,85
2013	158 464 000	90 175 000	1,76

Vyhodnocení: Odborná literatura uvádí za optimální hodnotu ukazatele mezi $<1;1,2>$. Hodnoty ukazatelů míry finanční samostatnosti se u stavební společnosti KALÁB, s.r.o. pohybují v intervalu $<1,7;1,9>$, což značí, že podnik je překapitalizován.

3. Ukazatele dluhové schopnosti podniku

1. Ukazatelem je **finanční nezávislost** stavební společnosti KALÁB, s.r.o.

Tab. 18 Finanční nezávislost stavební společnosti KALÁB, s.r.o.

Rok	Vlastní kapitál [Kč]	Celková aktiva [Kč]	Finanční nezávislost
2010	110 309 000	167 612 000	0,66
2011	130 994 000	211 846 000	0,62
2012	128 173 000	200 249 000	0,64
2013	145 740 000	210 476 000	0,69

Vyhodnocení: Ukazatel finanční nezávislosti charakterizuje dlouhodobou finanční situaci stavebního podniku. Vyjadřuje schopnost stavební společnosti krýt svou podnikatelskou činnost vlastními zdroji. Dle odborné literatury by hodnota tohoto ukazatele neměla klesnout pod 0,5, což by ukazovalo na podkapitalizování. Hodnoty finanční nezávislosti u stavební společnosti KALÁB, s.r.o. se pohybují v intervalu 0,6 -0,7, což vyjadřuje mírné překapitalizování.

2. Ukazatelem je **úrokové krytí** stavební společnosti KALÁB, s.r.o.

Tab. 19 Úrokové krytí stavební společnosti KALÁB, s.r.o.

Rok	EBIT [Kč]	Nákladové úroky [Kč]	Úrokové krytí
2010	14 357 000	392 000	37
2011	18 490 000	82 000	225
2012	4 568 000	179 000	26
2013	13 703 000	262 000	52

Vyhodnocení: Ukazatel úrokového krytí nás informuje o tom, kolikrát zisk převyšuje placené úroky. Dle odborné literatury je dostačující hodnota, pokud jsou úroky kryty ziskem 3 – 6 krát. Toto kritérium stavební společnost KALÁB, s.r.o. převyšuje mnohonásobně.

9.4 Shrnutí a závěrečné hodnocení

1. Financování stavební zakázky – Výstavby nových prodejních prostor v obchodním centru Olympia Brno, s.r.o.

Při analýze průběhu financování stavební zakázky Výstavby nových prodejních prostor v obchodním centru Olympia Brno, s.r.o. jsem podrobně zpracoval a popsal postup financování stavební zakázky z pohledu stavební společnosti KALÁB, s.r.o.. Zpracoval jsem tabulku, kde jsou uvedeny fakturované částky v průběhu výstavby investorovi. Následně jsem navázal zpracováním přehledu průběhu peněžních toků (cash flow) na stavební zakázce. V dalším kroku jsem popsal finanční strategii stavební společnosti KALÁB, s.r.o. při realizaci své podnikatelské činnosti.

V konečném celkovém hodnocení této stavební zakázky jsem dospěl k závěru, že z pohledu zhotovitele se jedná o tzv. stavitelský sen každé stavební společnosti. A to z následujících důvodů: ačkoli investorem stavební zakázky bylo obchodní centrum Olympia Brno, s.r.o., tak jejím vlastníkem je německá nadnárodní společnost ECE. Všechna jednání tedy probíhala přímo s vrcholovým managementem společnosti. Pro investora nebyla cena jediným hlavní kritériem. Stejný důraz byl kladen na dodržení termínu ukončení zakázky a kvalitu jejího provedení. Komunikace s investorem v průběhu stavby byla na vysoké úrovni, dokončení zakázky bylo vnímáno jako společný úkol investora, projektanta a zhotovitele. I díky tomu byl pro společnost KALÁB-stavební firma dosažený ekonomický výsledek této stavební zakázky výrazně nadprůměrný.

Z povahy investora pro stavební společnost KALÁB, s.r.o. nehrozilo žádné riziko spojené s financováním této stavební zakázky. Peníze od investora chodily přesně dle nastavených termínů splatnosti faktur. V tomto smyslu si mohla stavební společnost KALÁB, s.r.o. dovolit dotovat realizaci stavební zakázky ze svých vlastních prostředků, jak je patrné z průběhu peněžních toků na stavební zakázce. Stavební zakázku stavební společnost KALÁB, s.r.o. dokončila v přesně dohodnutém termínu. Po převzetí díla a zkon-

trolování provedených prací investor uvolnil polovinu pozastávky, která byla vyčleněna na odstranění vad a nedodělků. Toto uvolnění pozastávky deklarovalo kvalitu provedených prací stavební společnosti KALÁB, s.r.o.. Po domluvě s investorem byla 23. 8. 2013 uvolněna i zbylá část pozastávky a byla nahrazena bankovní zárukou. Tato poslední operace znamenala, že stavební společnost KALÁB, s.r.o. získala všechny výnosy ze zakázky již ke konci měsíce srpna 2013 a nemusí čekat celou záruční dobu, která u této zakázky činila 5 let, na vyplacení zbylé částky pozastávky.

Jak už jsem zmínil, tato zakázka byla zcela výjimečná díky povaze investora. Ne vždy se stavební společnosti poštěstí narazit na investora, který disponuje potřebnými finančními zdroji a zároveň dodržuje čestné jednání. V rámci zahraničí jsou tyto vlastnosti považovány za standardní jednání při realizaci byznysu. V České Republice tyto „pravidla“ již nejsou všem investorům zcela vlastní. Tento stav dokumentuje stav opravných položek u pohledávek, který nalezneme v rozvaze stavební společnosti za rok 2013. Tato částka představuje peníze, které odmítli klienti zaplatit stavební společnosti za provedené práce.

Všeobecně se mezi stavebními společnostmi říká, že odmítnout stavební zakázku je nepříjemné. Ovšem toto tvrzení vyvolává určitá rizika, která stavební společnost musí podstoupit. Proto v rámci financování stavebních zakázek je rozhodujícím kritériem platební morálka investora, což představuje obrovský problém pro stavební společnost, která nemá žádné prostředky k získání informací, zda investor opravdu má peníze na realizaci stavební zakázky.

2. Finanční analýza investiční prostředků stavební společnosti KALÁB, s.r.o.

Realizace stavebních zakázek patří mezi kapitálově velmi náročné akce. Stavební společnosti jsou prakticky závislé na společnostech, které poskytují cizí finanční zdroje. V souvislosti s financováním stavebních zakázek je vhodné, aby stavební společnost znala svou kapitálovou strukturu. Pro analýzu kapitálové struktury se využívají nástroje finanční analýzy, převážně poměrové ukazatele. K posouzení kapitálové struktury stavební společnosti KALÁB, s.r.o. jsem použil poměrové ukazatele zadluženosti, které se zaměřují hlavně na to, jakým způsobem je financována dlouhodobá činnost společnosti. Ukazatele zadluženosti zkoumají, zda stavební společnost užívá k financování své podnikatelské činnosti spíše vlastní nebo cizí kapitálové zdroje. Pro výpočet jsem použil data z účetních výkazů za rok 2013, 2012, 2011, 2010.

Celková zadluženost podniku se pohybuje mezi 30 - 40 %. Ukazatel při výpočtu vychází z podílu cizího kapitálu a celkového stavu aktiv. Pozitivním trendem u stavební společnosti je jeho klesající trend. Koeficient zadluženosti se u stavební společnosti KALÁB, s.r.o. pohyboval v intervalu 0,44 - 0,61. Tento ukazatel poměruje cizí a vlastní kapitál společnosti. Ukazatel je velice významný pro banku např. při žádosti o nový úvěr, která se rozhoduje, zda úvěr společnosti poskytne nebo neposkytne. V případě stavební společnosti KALÁB, s.r.o. je hodnota ukazatele nižší než 1, což značí, že společnost svou podnikatelskou činnost financuje převážně pomocí vlastního kapitálu.

Ukazatel úrokového krytí u stavební společnosti KALÁB, s.r.o. mnohonásobně převyšuje doporučené hodnoty odborné literatury, která uvádí, že dostačujícím výsledkem je úrokové krytí ziskem 3 – 6 krát. U stavební společnosti je nejnižší hodnota ukazatele 26, které dosáhl podnik v roce 2012. Naopak nejvyšší hodnoty tohoto ukazatele dosáhla společnost v roce 2011, kdy ukazatel nabyl hodnoty 226 (tzn., že zisk byl 226 krát vyšší než placené úroky). V současné době se ukazatel pohybuje okolo hranice 52.

Ukazatel krytí dlouhodobého majetku vlastním kapitálem u stavební společnosti KALÁB, s.r.o. za sledované období neklesl pod hodnotu 1,58, což je velice pozitivní výsledek. Dle odborné literatury je žádoucí minimální hodnota 0,7. Ovšem pokud hodnota ukazatele výrazně převyšuje hodnotu 1, značí to do jisté míry překapitalizování společnosti. Překapitalizováním se myslí nedostatečné využívání cizích zdrojů z důvodu opatrnosti. Stavební společnost KALÁB, s.r.o. převážně používá vlastní dlouhodobé zdroje ke krytí oběžných aktiv. Z tohoto pohledu se tedy stavební společnost KALÁB, s.r.o. zaměřuje spíše na udržení stability a solventnosti na úkor ziskovosti.

Ukazatel finanční nezávislosti u stavební společnosti KALÁB, s.r.o. se pohyboval ve sledovaném období v intervalu 0,6 - 0,7, což značí mírné překapitalizování. Tento ukazatel je doplňkem k ukazateli celkové zadluženosti. Tento ukazatel se považuje za jeden z nejdůležitějších ukazatelů pro celkové hodnocení finanční situace společnosti.

K analýze investičních prostředků stavební společnosti KALÁB, s.r.o. jsem použil nástroje finanční analýzy. Konkrétně se jednalo o poměrové ukazatele zadluženosti. Z výsledků výpočtů pomocí poměrových ukazatelů jsem nezjistil žádný nedostatek v oblasti kapitálové struktury společnosti. Nastavení finanční strategie podniku odpovídá firemní filozofii, kdy na prvním místě je platební morálka. Toto tvrzení společnosti potvrdily i výpočty, které místy naznačují mírné překapitalizování společnosti, což je způsobené tím, že hlavním zdrojem financování podnikatelské činnosti stavební společnosti jsou vlastní zdroje. Stavební společnost KALÁB, s.r.o. je dle finanční analýzy velice solventní a atraktivní společností pro ostatní finanční instituce.

10 FINANCOVÁNÍ STAVEBNÍ ZAKÁZKY

SPOLEČNOSTI BLOCK, a.s.

10.1 Základní informace o společnosti BLOCK, a.s.

Společnost BLOCK, a.s. byla založena v roce 1991 českými fyzickými osobami. Pro svou podnikatelskou činnost si majitelé společnosti vybrali obor zaměřený na dodávku technologických celků s orientací na čisté výrobní prostory, dodávky médií, tepelnou a klimatizační techniku. Společnost BLOCK, a.s. se ihned po svém založení začala intenzivně rozvíjet. V roce 1993 společnost zaměstnávala v jednotlivých oborech své podnikatelské činnosti 32 odborníků. V současnosti společnost zaměstnává okolo 190 zaměstnanců, což představuje v rámci České Republiky středně velkou společnost.

10.1.1 Obory působnosti společnosti BLOCK, a.s.

Dle výpisu z obchodního rejstříku se společnost specializuje na:

- Montáž, opravy, revize a zkoušky elektrických zařízení
- Zámečnictví, nástrojářství
- Projektovou činnost ve výstavbě
- Silniční motorovou dopravu
- Provádění staveb, jejich změn a odstraňování
- Opravy silničních vozidel
- Montáž, opravy a rekonstrukce chladících zařízení a tepelných čerpadel
- Výrobu, instalaci, opravy elektrických strojů a přístrojů, elektronických a telekomunikačních zařízení
- Výrobu nebezpečných chemických látek a nebezpečných chemických přípravků a prodej chemických přípravků klasifikovaných jako vysoce toxické a toxické
- Výrobu, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona

Společnost BLOCK, a.s. je vlastníkem certifikátů:

- ČSN EN ISO 9001:2008 – systém řízení managementu jakosti
- ČSN EN ISO 14 001:2004 – systém řízení environmentálního managementu
- OHSAS 18001:2001 – systém řízení managementu bezpečnosti a ochrany zdraví při práci (BOZP).
- Od roku 2004 je společnost BLOCK, a.s. držitelem certifikátu BEZPEČNÝ PODNIK.
- Od Roku 2002 je společnost BLOCK, a.s. držitelem certifikátu utajované skutečnosti dle § 121 zákona č. 412/2005 Sb., o ochraně utajovaných informací a o bezpečnostní způsobilosti.

- Od roku 2009 je společnost BLOCK, a.s. držitelem osvědčení o autorizaci - odbor analýz, měření a testování. Toto osvědčení je vydáno na základě zákona č. 258/2000 Sb., zákona o ochraně veřejného zdraví. [50, 51]

10.1.2 Základní informace o společnosti

Mateřská společnost

Obchodní jméno: BLOCK, a.s.
 Sídlo: Stulíková 1392, 198 00 Praha 9
 IČO: 18055168
 Právní forma: akciová společnost

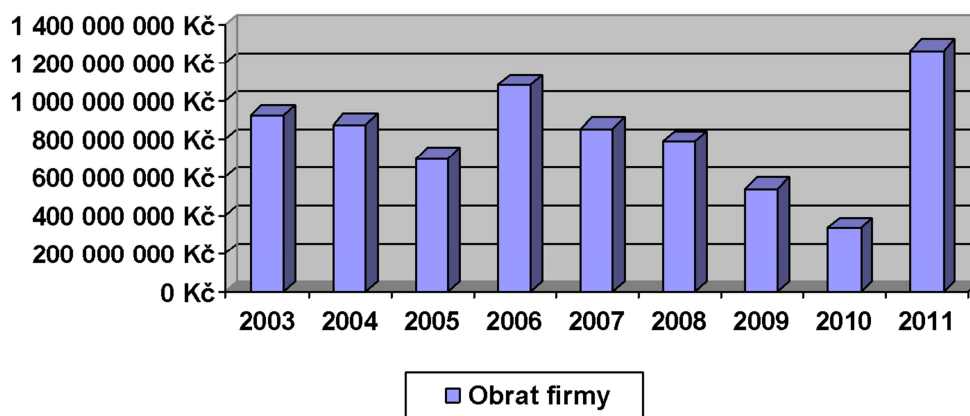
Dceřiné společnosti

Obchodní jméno: BLOCK Sp. zo.o.
 Sídlo: Plowiecka 85, 03 – 736 Warszawa

Obchodní jméno: BLOCK Ltd./o.o.o. БЛОК
 Sídlo: st. 4.Tverská-d.33/39 vstup 7, kancelář 143, Moskva, 125047

Vývoj obrátu společnosti BLOCK a.s. v letech 2003–2011

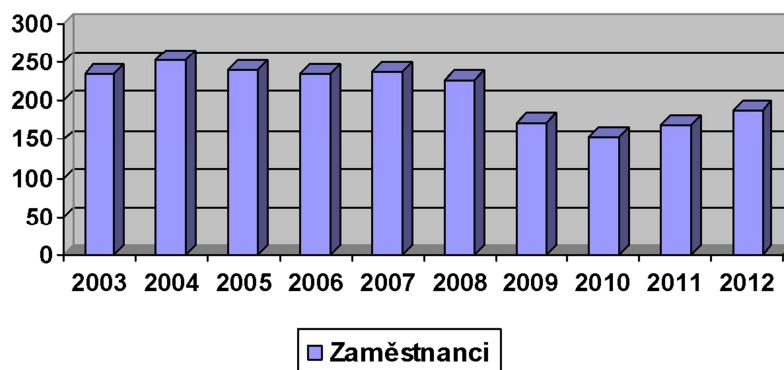
Obr. 28 Vývoj obrátu společnosti BLOCK a.s. v letech 2003–2011



Zdroj: Žilinský, 2013. [51]

Vývoj počtu zaměstnanců společnosti BLOCK a.s. v letech 2003–2012

Obr. 29 Vývoj počtu zaměstnanců společnosti BLOCK a.s. v letech 2003–2012



Zdroj: Žilinský, 2013. [51]

10.2 Financování stavební zakázky formou forfaitingu

10.2.1 Charakteristika stavební zakázky

Předmětem stavební zakázky je návrh a dodávka technologické zařízení na výrobu chladu. V rámci zachování anonymity budou jednotliví účastníci uvedeni pod označením XX, YY a ZZ. Je to z důvodu striktních požadavků vedení společnosti.

Zhotovitel: společnost XX
Objednatel: společnost YY
Předmět zakázky: technologické zařízení na výrobu chladu
Cena zakázky: 25 mil. Kč

Složení technologického zařízení na výrobu chladu:

Tab. 20 Složení technologického zařízení na výrobu chladu

Název zařízení	Počet [ks]
Zdroj chladu 7/12 °C – kompresorová jednotka	2
Zdroj chladu 7/12°C – chladicí věž	1
Zdroj chladu -1/+4 °C – kompresorová chladicí jednotka	2
Zdroj chladu pro tažení – chladicí věž	1

10.2.2 Investor

Jak již bylo zmíněno investorem (objednatelem) zakázky u společnosti XX je společnost YY, která patří do skupiny firem s více jak 20 000 zaměstnanci.

Obory působnosti společnosti YY

Výroba polovodičových součástí pro:

- automobilový průmysl
- komunikační technologie
- počítačovou techniku
- spotřební elektroniku
- průmyslovou techniku
- LED osvětlení
- lékařskou elektroniku
- vojenská a letecká elektronika

V České Republice společnost sídlí ve městech Brno a Rožnov pod Radhoštěm. Zaměstnává zde okolo 1600 zaměstnanců. V České Republice se společnost YY zabývá výrobou elektronického zařízení.

Objednatelem zakázky u společnosti XX je tedy společnost YY se sídlem v Rožnově pod Radhoštěm. Sídlo společnosti je ukázáno na obrázku č. 30.

Obr. 30 Sídlo společnosti YY



Zdroj: www.mapy.cz, 2014. [48]

10.2.3 Financování stavební zakázky

Společnost XX již před započítím dodávky zakázky věděla od objednatele YY, že objednatel nemá dostatečné množství finančních prostředků, aby zakázku zafinancoval. Proto se zhotovitel společnost XX dohodl s objednatelem společností YY na použití alternativního způsobu financování zakázky formou pronájmu dodávané technologie s následným postoupením pohledávky forfaitingové společnosti ZZ.

10.2.4 Průběh financování stavební zakázky

Společnost YY po realizaci stavební zakázky zaplatila společnosti XX 10% z ceny zakázky. Zbylou část ceny zakázky získala společnost XX prodejem pohledávky forfaitingové společnosti.

Financování zakázky formou forfaitingu se skládá z několika na sebe navazujících kroků. Jednotlivé kroky budou popsány v této kapitole.

1. Krok: vytvoření smlouvy o nájmu provozního souboru

Společnost XX zpracovala zakázku včetně návrhu a dodání požadovaného technologického zařízení. Aby mohl být proveden forfaiting (odkup pohledávky) uzavřela společnost XX se společností YY Smlouvu o nájmu provozního souboru – technologického zařízení na výrobu chladu.

Tato smlouva obsahuje následující body:

1. Název smlouvy – Smlouva o nájmu provozního souboru – technologického zařízení na výrobu chladu
2. Smluvní strany
 - 2.1. Pronajímatel: společnost XX
 - 2.2. Nájemce: společnost YY
3. Předmět smlouvy a účel nájmu
4. Specifikace předmětu nájmu
5. Doba nájmu – podmínky nájmu
6. Nájemné
7. Platební podmínky
8. Povinnosti pronajímatele
9. Povinnosti nájemce
10. Sankce
11. Závěrečná ustanovení

(poznámka: Obsah jednotlivých kapitol není pro účel této diplomové práce důležitý. Jednotlivé kapitoly obsahují důvěrné informace, které společnost odmítla zpřístupnit.)

Na základě uzavřené smlouvy o nájmu a vypočteného splátkového kalendáře se společnost XX rozhodla prodat pohledávku forfaitérovi ZZ. Výhoda plynoucí z prodeje po-

hledávky pro společnost XX je následující: okamžité získání zbylé finanční částky z kázky, převedení veškerých rizik spojených s pohledávkou na forfaitéra např. riziko nezaplacení pohledávky atd..

2. Krok: Prodej pohledávky forfaitérovi

Prodej pohledávky formou forfaitingu se dělí na dvě základní fáze:

1. Fáze kontrakční – vyjednání podmínek odkupu pohledávky, uzavření smlouvy.
2. Fáze realizační – prodej pohledávky.

1. Fáze kontrakční

V této fázi se uzavírá tzv. rámcová smlouva o regresivním postoupení pohledávky za úplatu. V rámci smlouvy jsou definovány podmínky a povinnosti, za kterých bude smlouva platná po dobu splatnosti postoupené pohledávky.

Smlouva se uzavře mezi společností XX a forfaitérem ZZ.

Smlouva obsahuje následující body:

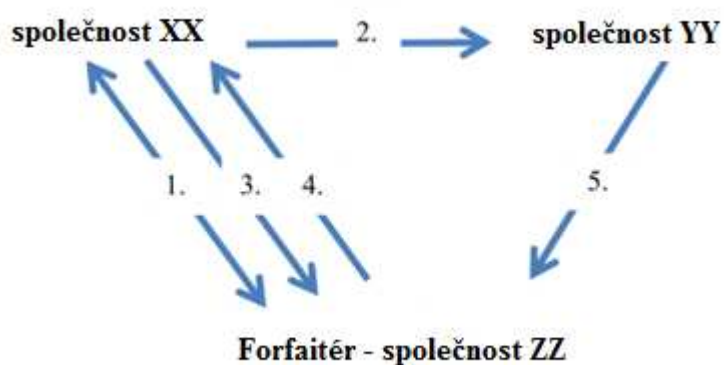
1. Základní pojmy
 - Dlužník
 - Konečná faktura
 - Soupis faktur
 - Den splatnosti
 - Informace o pohledávce
 - Zbytkovou splatnost pohledávky
 - Dobu financování
 - Den splatnosti
 - Výši diskontovaného úroku
2. Předmět smlouvy – postoupení klientem bance za úplatu pohledávku z titulu nájemného v hodnotě 25 mil. Kč na dlužníka společnost YY.
3. Podmínky postoupení pohledávky a stanovení úplaty za postoupení
4. Zajištění pohledávky
5. Splácení pohledávky, zpětný postih a zpětné postoupení
6. Prohlášení, záruky a povinnosti klienta
7. Odměna pro banku za postoupení pohledávky
 - Jednorázová odměna bance
 - Zpracovatelská odměna bance za postoupení pohledávky
8. Závažné porušení smlouvy a jiné závažné skutečnosti

9. Daně a správní poplatky, rizika
10. Závěrečná ustanovení

(poznámka: Obsah jednotlivých kapitol není pro účel této diplomové práce důležitý. Jednotlivé kapitoly obsahují důvěrné informace, které společnost odmítla zpřístupnit.)

Průběh prodeje pohledávky mezi společnostmi XX forfaitérem ZZ.

Obr. 31 Průběh prodeje pohledávky



Popis průběhu jednotlivých operací forfaitingu

1. Uzavření smlouvy na odkup pohledávky mezi společnostmi XX a forfaitérem ZZ.
2. Dodávka pohledávky a uzavření smlouvy.
3. Postoupení pohledávky.
4. Forfaitér vyplácí cenu postoupené pohledávky.
5. Společnost YY hradí cenu pohledávky forfaitérovi ZZ.

2. Fáze realizační – Výpočet ceny forfaitingu

Předmět výpočtu ceny pohledávky

Tab. 21 Předmět výpočtu ceny pohledávky

Název zařízení	Počet [ks]
Zdroj chladu 7/12 °C – kompresorová jednotka	2
Zdroj chladu 7/12°C – chladicí věž	1
Zdroj chladu -1/+4 °C – kompresorová chladicí jednotka	2
Zdroj chladu pro tažení – chladicí věž	1

Vstupní data

Tab. 22 Vstupní data pro výpočet ceny forfaitingu

Název	Částka [Kč]
Cena technologického zařízení	25 000 000
Zůstatková hodnota (10% z ceny)	-2 500 000
Cena bez zůstatkové hodnoty	22 500 000
Pojištění 5 let	1 000 000
Servis 5 let	1 500 000
Bankovní poplatky	100 000
Cena pro výpočet anuity	25 100 000

Výpočet ceny forfaitingu vychází z uzavřené nájemní smlouvy na pronájem provozního souboru technologického zařízení výroby chladu mezi společnostmi XX a společností YY. Prodej nájemní smlouvy forfaitérovi představuje onen prodej pohledávky. Nájemní smlouva mezi oběma zúčastněnými stranami byla uzavřena na 5 let. Doba splatnosti jednotlivých splátek byla stanovena čtvrtletně. Pojištění a servis byl zajištěn ze strany dodavatele společnosti XX a jejich výše je nastavena dle interních předpisů společnosti. Bankovní poplatky jsou spjaté s poplatky a odměnami forfaitérovi za postoupení pohledávky.

Prodejem nájemní smlouvy forfaitérovi se stane majitelem pohledávky společnost ZZ, které společnosti YY bude postupně pravidelnými splátkami splácet cenu postoupené pohledávky. Pro společnost YY postoupení pohledávky společnosti ZZ v podstatě představuje amortizaci úvěru.

Výpočet amortizace úvěru

Odkup pohledávek, které jsou předmětem forfaitingu, probíhá na diskontní bázi. Pro forfaitéra to znamená, že odkupuje pohledávku před její dobou splatnosti. Na druhou stranu pro klienta to znamená, že forfaitér vyplácí částku sníženou právě o výši diskontu. Forfaiting svým způsobem připomíná eskontní úvěr.

Vstupní data pro výpočet amortizace úvěru

Tab. 23 Vstupní data pro výpočet amortizace úvěru

Částka úvěru	26 501 845 Kč
Úroková sazba p.a.	4,48% (1,95% marže + 2,53% funding)
Období úvěru v letech	5
Počet plateb za rok	4
Počet splátek (celkem)	20

1. Krok – výpočet splátky

Splátky po celou dobu úvěru budou konstantní a vypočítají se podle vzorce:

$$Un = \frac{Do * \left(\frac{r}{t}\right)}{1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{r}{t}\right)^{(n*t)}}} \quad (14)$$

Legenda:

Un	nominální výše diskontované splátky [Kč]
Do	částka úvěru [Kč]
r	úroková sazba (dosazena jako desetinné číslo)
t	počet plateb za rok
n	období úvěru v letech

Po dosazení do vzorce dostaneme výsledek 1 407 789 Kč, který představuje 1 čtvrtletní splátku v roce. Celkem stejných splátek po dobu splatnosti úvěru bude 20.

Dosazení do vzorce č. 14:

$$Un = \frac{25\,100\,000 * \left(\frac{0,0448}{4}\right)}{1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{0,0448}{4}\right)^{(5*4)}}} = 1\,407\,789 \text{ Kč}$$

2. Krok – výpočet diskontu

Standartním postupem při forfaitingu je, že forfaitér proplácí pohledávku již při jejím odkupu. Z proplácené částky si forfaitér sráží vypočtený diskont. Výše diskontu by měla představovat částku pokrývající náklady a zisk forfaitéra.

Při výpočtu diskontu byla použita metoda straight discount (metoda přímého diskontu), která je popsána v teoretické části práce v kapitole 5.4.6.

Výpočet diskontu metodou straight discount

$$D_{sd} = \frac{NH \cdot (t + t_{GD}) \cdot P_D}{100 \cdot 360} \quad (2)$$

Dosazení do vzorce č.

$$D_{sd} = \frac{1\,407\,789 \cdot (26 + 0) \cdot 0,0448}{100 \cdot 360} = 4\,555 \text{ Kč}$$

Interpretace výsledku:

Výsledek diskontu se vztahuje k první splátce amortizace úvěru. Ve vzorci se počítá v čitateli s hodnotou splátky násobenou počtem dnů a úrokem a ve jmenovateli je základ $100 \cdot 360$. Obdobným způsobem se vypočtou ostatní diskontované částky splátek v průběhu doby trvání splatnosti úvěru, tzn., 4 splátky ročně po dobu 5-ti let, což představuje celkem 20 splátek.

3. Krok – výpočet výnosu pro klienta

Jak již bylo řečeno, diskont představuje částku, kterou si forfaitér strhává z proplácené částky klienta na pokrytí vlastních nákladů. Výnos pro klienta neboli částka, kterou dostane klient od forfaitéra proplacenou, se rovná výši nominální splátky očištěné od výše diskontu vypočteného pro dané období splátky. Obdobným způsobem se pokračuje i u následujících splátek.

Výpočet výnosu pro klienta v rámci první splátky:

$$V_k = U_n - D_{sd} = 1\,407\,789 - 4\,555 = 1\,403\,234 \text{ Kč} \quad (15)$$

Nyní uvedu tabulku č. 24, ve které budou vyčísleny veškeré hodnoty pro jednotlivé splátky v rámci celé doby splatnosti úvěru.

Tab. 24 Kompletní výpočet odkupu pohledávky forfaitérem

Počet splátek	Un	Období	Diskont dne	Splatnost pohledávky	Počet dnů	Úrok. Sazba	Diskont	Výnos pro klienta
1	1 407 789	březen 12	1.3.2012	27.3.2012	26	4,48	4 555	1 403 234
2	1 407 789	červen 12	1.3.2012	15.6.2012	106	4,48	16 648	1 391 141
3	1 407 789	září 12	1.3.2012	15.9.2012	198	4,48	32 766	1 375 023
4	1 407 789	prosinec 12	1.3.2012	15.12.2012	289	4,48	48 708	1 359 081
5	1 407 789	březen 13	1.3.2012	15.3.2013	379	4,48	64 475	1 343 314
6	1 407 789	červen 13	1.3.2012	15.6.2013	471	4,48	80 593	1 327 196
7	1 407 789	září 13	1.3.2012	15.9.2013	563	4,48	96 710	1 311 079
8	1 407 789	prosinec 13	1.3.2012	15.12.2013	654	4,48	112 653	1 295 136
9	1 407 789	březen 14	1.3.2012	15.3.2014	744	4,48	128 420	1 279 369
10	1 407 789	červen 14	1.3.2012	15.6.2014	836	4,48	144 538	1 263 251
11	1 407 789	září 14	1.3.2012	15.9.2014	928	4,48	160 655	1 247 134
12	1 407 789	prosinec 14	1.3.2012	15.12.2014	1019	4,48	176 598	1 231 191
13	1 407 789	březen 15	1.3.2012	15.3.2015	1109	4,48	192 365	1 215 424
14	1 407 789	červen 15	1.3.2012	15.6.2015	1201	4,48	208 483	1 199 306
15	1 407 789	září 15	1.3.2012	15.9.2015	1293	4,48	224 600	1 183 189
16	1 407 789	prosinec 15	1.3.2012	15.12.2015	1384	4,48	240 543	1 167 246
17	1 407 789	březen 16	1.3.2012	15.3.2016	1475	4,48	256 485	1 151 304
18	1 407 789	červen 16	1.3.2012	15.6.2016	1567	4,48	272 603	1 135 186
19	1 407 789	září 16	1.3.2012	15.9.2016	1659	4,48	288 720	1 119 069
20	1 407 789	prosinec 16	1.3.2012	15.12.2016	1750	4,48	304 663	1 103 126
Celkem [Kč]	28 155 780						3 055 780	25 100 000

Interpretace výsledků:

Sloupec s názvem Un představuje vypočtenou hodnotu výše nominální čtvrtletní splátky. Tato hodnota zůstává po celou dobu splatnosti úvěru konstantní.

Sloupec s názvem diskont neboli také úrok, představuje výnos pro forfaitéra za postoupení pohledávky. Tím že, forfaitér kupuje pohledávku před dobou její splatnosti, musí být jednotlivé splátky daného období diskontovány dle příslušného časového období (viz. Sloupec dny). Klesající hodnota výnosu pro klienta plyne z onoho diskontování nominální částky pohledávky.²

Součtem jednotlivých hodnot splátek ve sloupci výnos pro klienta, obdržíme výchozí hodnotu postoupené pohledávky. Součtem sloupce s názvem diskont získáme náklady spojené s odkupem pohledávky, které zároveň představují výnosy pro forfaitéra, v nichž jsou započteny náklady a zisk plynoucí z postoupené pohledávky. Součet diskontu a hodnoty postoupené pohledávky představuje konečnou hodnotu, kterou zaplatí společnost YY za objednanou zakázku.

2 Klesající hodnota pohledávky v čase je logickým vyústěním odkupu pohledávky před dobou její splatnosti. Tato teze potvrzuje zlaté pravidlo financování, které zní: „Koruna investována dnes, má větší hodnotu než koruna investována zítra, protože dnešní koruna může být investována a začít okamžitě vydělávat.“ [52]

10.2.5 Účetní zápis odkupu pohledávky z pohledu společnosti XX

Odkup pohledávky v našem případě forfaiting (odkup střednědobých či dlouhodobých pohledávek) patří mezi „vzácnější či méně časté“ způsoby financování ať už stavebních nebo jakýchkoli jiných zakázek. Forfaiting představuje další alternativu možného způsobu financování podnikové činnosti. Obor financování je úzce spjat s oborem účetnictví. V rámci této podkapitoly ukáží zjednodušený účetní zápis odkupu pohledávky z pohledu vlastníka (prodejce) pohledávky forfaitérovi.

Účetní zápis postoupení pohledávky společnosti XX (prodejce pohledávky)

Postoupení pohledávky z období březen 2012

1. Krok – odpis pohledávky za společnost YY

Celková cena pohledávky 28 155 780 Kč

Účetní zápis: 546/311

2. Krok – prodej pohledávky společnosti ZZ

Celková cena pohledávky 28 155 780 Kč

Účetní zápis: 315/646

Pozn.: Cena za postoupení pohledávky je uvedena ve smlouvě o regresním postoupení pohledávky za úplatu.

3. Krok – náklady spojené s postoupením pohledávky

Výše nákladů (v našem případě pouze výše diskontu neboli úroku) 3 055 780 Kč

Účetní zápis: 568/325

4. Krok – započtení nákladů společnost XX/ společnost ZZ

Účetní zápis: 325/315

5. Krok – Úhrada pohledávky od společnosti ZZ na účet společnosti XX

Cena postoupené pohledávky 25 100 000 Kč

Účetní zápis: 221/315

6. Krok – DPH z pohledávky bude hradit společnost YY na účet společnosti XX

10.2.6 Vyhodnocení financování stavební zakázky formou forfaitingu

Forfaiting představuje speciální finanční produkt, který je určen pro odkup střednědobých nebo dlouhodobých pohledávek od soukromých podnikatelských subjektů. Jeho výskyt v praxi je velice vzácný, protože pohledávka vhodná k realizaci forfaitingu musí splňovat určitá specifická kritéria.

Kritéria pohledávky vhodné k realizaci forfaitingu:

- Splatnost pohledávky se pohybuje od 1 roku a více, tzn. je vyžadována střednědobá (1-5 let) nebo dlouhodobá splatnost pohledávky (5 a více let).
- Pohledávky musejí být ve volně směnitelné měně.
- Výše jednotlivých transakcí se pohybuje okolo 1 mil. Kč a více.

Zajištění pohledávky musí být realizováno bankovní zárukou, akreditivem nebo směnkou. [53]

Všechna tyto kritéria vybraná a zpracovaná zakázka splnila. Od společnosti XX přistoupení k realizaci financování zakázky formou forfaitingu bylo zcela logickým krokem. Pro společnost XX uskutečnit prodej pohledávky společnosti ZZ představovalo řešení, jak okamžitě inkasovat hotovost za dodané technologické zařízení společnosti YY, která neměla dostatečné prostředky na zaplacení pohledávky. Realizace odkupu pohledávky (forfaitingu) byla podmíněna souhlasem společnosti YY. Obě dotčené strany souhlasily s postoupením pohledávky forfaitérovi – společnosti ZZ. Společnost XX uzavřela se společností ZZ rámcovou smlouvu na regresní postoupení pohledávky za úplatu. Touto smlouvou společnost XX prodala pohledávku za společnost YY společnosti ZZ, která na sebe vzala všechna rizika spojená s postoupenou pohledávkou. Společnost XX inkasovala od společnosti ZZ nominální hodnotu postoupené pohledávky v hodnotě, která činila 25 100 000 Kč. Tím, že forfaitér - společnost ZZ koupila pohledávku před dobou splatnosti, proběhl výpočet splátek na diskontní bázi. Výsledek konečného diskontu je vypočten v tabulce č. 24 a činí částku 3 055 780 Kč, což představuje výnos z pohledávky pro forfaitéra a zároveň náklad pro prodávající společnost XX.

Závěrečné hodnocení: Podle mého názoru společnost XX postoupením pohledávky za společnost YY společnosti ZZ, udělala nejlepší možnou volbu k okamžitému získání dlužné částky za dodané zboží. Zároveň postoupením pohledávky se společnost XX zbavila veškerých rizik spojených s úhradou pohledávky ze strany objednatele YY. V tomto případě bylo zcela správným rozhodnutím společnosti XX provést postoupení pohledávky forfaitérovi ZZ a zvolený způsob financování pohledávky formou forfaitingu byl nejlepší možnou volbou.

11 ZÁVĚR

Předmětem diplomové práce bylo popsat přípravu a financování stavební zakázky v rámci jejího životního cyklu z pohledu zhotovitele. Pro splnění stanoveného úkolu byla zvolena následující koncepce práce. Diplomová práce je sestavena tak, aby informace v ní obsažené vytvořily logicky na sebe navazující sled částí zobrazujících celkovou problematiku zadaného tématu.

V úvodu teoretické části diplomové práce jsem se zaměřil na popis významu a současného stavu stavebnictví v České Republice. V návaznosti na toto téma jsem se pokusil sepsat vyhlídky očekávaného budoucího vývoje stavebního trhu v České Republice. Teoretická část práce dále pokračuje stanovením základních charakteristik stavebnictví a stavební výroby. Zde je hlavní důraz kladen na popis kalkulace stavebního díla. Na tuto část plynule navazuje kapitola, ve které je zobracena celková koncepce stavební zakázky. Jsou zde popsány druhy stavebních zakázek z pohledu investora v členění na veřejné a soukromé stavební zakázky. Následuje charakteristika životního cyklu stavební zakázky v členění na jednotlivé vývojové fáze. Po této kapitole následuje hlavní část teoretické práce, která je zaměřena na financování stavební zakázky. V této kapitole jsou uvedeny interní a externí zdroje financování užívané stavebními společnostmi k realizaci své podnikatelské činnosti. Následuje kapitola věnovaná novým přístupům k financování stavebních zakázek. Teoretická část diplomové práce je zakončena kapitolou s názvem finanční analýza, kde je věnována pozornost analýze kapitálové struktury stavební společnosti.

Praktická část diplomové práce je rozdělena na dva samostatné příklady. V prvním příkladu je popsáno financování stavební zakázky z pohledu zhotovitele (stavební společnosti) s následnou analýzou kapitálové struktury zhotovitele. V druhém příkladu je ukázán metodický postup při financování stavební zakázky formou forfaitingu (odkupem střednědobé nebo dlouhodobé pohledávky).

První příklad je zaměřen na analýzu financování stavební zakázky stavební firmy KALÁB, s.r.o. V úvodu je krátce představena stavební společnost. Následuje popis stavební zakázky se stručným uvedením základních charakteristik. Dále je představen investor a lokalita vybrané stavební zakázky. Následuje analýza financování stavební zakázky z pohledu zhotovitele. Z harmonogramu a zjišťovacích protokolů fakturovaných prací je sestavena tabulka s fakturovanými částkami investorovi. Na základě takto získaných informací je sestaven průběh cash flow dané stavební zakázky. Následuje vyhodnocení a shrnutí financování stavební zakázky stavební firmou KALÁB, s.r.o.. Doporučení a konečné hodnocení je uvedeno v kapitole 9. 2. *10 Shrnutí financování stavební zakázky-Výstavba nových prodejních prostor v obchodním centru Olympia Brno s.r.o., Modřice*. Poté následuje kapitola věnovaná analýze kapitálové struktury stavební firmy KALÁB, s.r.o. Zde pomocí finanční analýzy poměrovými ukazateli je proveden rozbor kapitálové struktury stavební firmy KALÁB, s.r.o. Vyhodnocení a konečná doporučení jsou uvedeny v kapitole 9.4 *Shrnutí a závěrečné hodnocení*.

V druhé příkladu je popsán průběh financování stavební zakázky společnosti XX. Zde financování stavební zakázky proběhlo pomocí speciálního nástroje zvaného forfaiting,

tzn. odkup střednědobé nebo dlouhodobé pohledávky. V úvodu příkladu je stručně představena společnost XX. Následuje popis předmětu stavební zakázky s krátkým představením objednatele (investora). Hlavní náplň příkladu popisuje a ukazuje postup realizace forfaitingu. Po jednotlivých krocích je zde uveden podrobný výpočet ceny forfaitingu s následným komentářem jednotlivých kroků. Na závěr kapitoly je schematicky ukázán účetní zápis průběhu forfaitingu z pohledu prodávající společnosti XX, která danou pohledávku postoupila forfaitérovi ZZ. Vyhodnocení a doporučení tohoto příkladu je popsáno v kapitole 10. 2. 6 *Vyhodnocení financování stavební zakázky formou forfaitingu.*

Správně vybrat mezi jednotlivými finančními zdroji představuje patrně jedno z nejdůležitějších rozhodnutí v oblasti financování. Snaha o optimalizaci kapitálové struktury podniku vytváří kladné předpoklady pro růst hodnoty podniku. Výběr vhodného způsobu financování podnikatelské činnosti je ovlivněn mnoha faktory. Pokud by tato problematika byla jednoduchá, pravděpodobně by veškeré podniky měly optimální kapitálovou strukturu. Víme ovšem, že v praxi je to mnohdy jinak než v teorii. Kapitálová struktura podniku se odvíjí od jednotlivých zvolených finančních zdrojů použitých k financování rozvojové činnosti podniku.

Cílem diplomové práce bylo popsat možné způsoby financování stavebních zakázek. Ukázat a popsat výhody a nevýhody uvedených finančních zdrojů s ohledem na optimalizaci kapitálové struktury.

12 SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- [1] 1. STAVEBNÍ TRH, [on line 5. 1. 2014; 16:15 hod.]. Dostupné z: <https://download.mpo.cz/get/28120/29840/320613/priloha003.pdf>
- [2] KVARTÁLNÍ ANALÝZA ČESKÉHO STAVEBNICTVÍ Q4/2013, [on line 7. 1. 2014; 15:05 hod.]. Dostupné z: <http://www.ceec.eu/research/filter-research-list?sCountry=CZ&sYear=2013>
- [3] STATISTICKÉ ROČENKY ČESKÉ REPUBLIKY, [on line 9. 1. 2014; 19:10 hod.]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/statisticke_rocky_ceske_republiky
- [4] PROGRAMOVÉ PROHLÁŠENÍ VLÁDY ČR, [on line 20. 2. 2014; 12:10 hod.]. Dostupné z: <http://www.vlada.cz/cz/media-centrum/dulezite-dokumenty/programove-prohlaseni-vlady-cr-115911/>
- [5] STAVEBNICTVÍ VČETNĚ BYTOVÉ VÝSTAVBY HLÁSÍ OŽIVENÍ. [on line 8. 12. 2014; 20:10 hod.]. Dostupné z: <http://stavebni-forum.cz/cs/article/23406/stavebnictvi-vcetne-bytove-vystavby-hlasi-oziveni/>
- [6] STAVEBNICTVÍ, [on line 22. 2. 2014; 08:32 hod.]. Dostupné z: <http://cs.wikipedia.org/wiki/Stavebnictv%C3%AD>
- [7] Zákon č. 183/2006 Sb., o územním plánování a stavebním řádu, [on line 22. 2. 2014; 10:00 hod.]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/stavebni/cast1.aspx>
- [8] HAČKAJLOVÁ, L., *Ekonomika ve stavebnictví 10: Stavební ekonomika*. Část 1. a 2., PRAHA: ČVUT, 1998. ISBN: 80-01-01856-3
- [9] MARKOVÁ, L., *Ceny ve stavebnictví*. Průvodce studiem předmětu. Brno, VUT, FAST. Studijní opora. Elektronická verze.
- [10] KORYTÁROVÁ, J., *Ekonomika investic*, Studijní opora, Brno, VUT, FAST, 2006. Elektronická verze.
- [11] AGREGOVANÉ POLOŽKY, [on line 25. 2. 2014; 10:15 hod.]. Dostupné z: <http://cenovasoustava.cz/files/agregace.pdf>
- [12] POLOŽKOVÝ ROZPOČET, [on line 25. 2. 2014; 11:00 hod.]. Dostupné z: http://www.stavebnistandardy.cz/default.asp?Typ=1&ID=2&IDm=2448574&Menu=Pojmy_a_definice&IDClanku=236787051#Polozkovy_rozpočet
- [13] Zákon č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách, [on line 26. 2. 2014; 09:25 hod.]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/verejne-zakazky/>

- [14] VÝROČNÍ ZPRÁVY O STAVU VEŘEJNÝCH ZAKÁZEK, [on line 27. 2. 2014; 11:15 hod.]. Dostupné z: <http://www.portal-vz.cz/cs/Spoluprace-a-vymena-informaci/Vyrocní-zpravy-a-souhrnné-údaje-o-verejnych-zakazk/Vyrocní-zpravy-o-stavu-verejnych-zakazek>
- [15] VÝVOJ STAVEBNÍCH ZAKÁZEK V ČR 2006 – 2011, [on line 1. 3. 2014; 08:20 hod.]. Dostupné z: http://vdb.czso.cz/vdbvo/maklist.jsp?kapitola_id=35&expand=1
- [16] INFORMAČNÍ SYSTÉM O VEŘEJNÝCH ZAKÁZKÁCH, [on line 1. 3. 2014; 09:45 hod.]. Dostupné z: <http://www.isvz.cz/ReportingSuite/Explorer/Reports/ReportExplorer.aspx>
- [17] NOVÝ, M., NOVÁKOVÁ, J., WALDHANS, M., *Projektové řízení staveb II*, Modul 01, Brno, VUT, FAST, 2006. Studijní opora. Elektronická verze.
- [18] KVARTÁLNÍ ANALÝZA ČESKÉHO STAVEBNICTVÍ Q2/2014, [on line 30. 5. 2014; 12:10 hod.]. Dostupné z: <http://www.ceec.eu/research/filter-research-list?iResearchId=81&sCountry=CZ&sYear=2014&do=downloadResearch>
- [19] NEJLEPŠÍM ZDROJEM STAVEBNÍCH ZAKÁZEK V ČR JSOU OSOBNÍ KONTAKTY, [on line 16. 10. 2014; 10:28 hod.]. Dostupné z: <http://www.sci-data.cz/clanky/40-aktualne/249-nejlepsim-zdrojem-stavebnich-zakazek-v-cr-jsou-osobni-kontakty>
- [20] JELEN, V., *Ekonomika stavebního díla 40, Příprava a řízení staveb*. Vydavatelství ČVUT 2004. ISBN 80-01-02965-4
- [21] JÁRSKÝ, Č., MUSIL, F., SVOBODA, P., LÍZAL, P., MOTYČKA, V., ČERNÝ, J., *Technologie staveb II, Příprava a realizace staveb*. Akademické nakladatelství CERM, s.r.o. 2003, Brno. ISBN 80-7204-282-3
- [22] VALACH, J., *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2. Vyd., Praha 2006. Nakladatelství EKOPRESS, s.r.o. Praha 4. ISBN 80-86929-01-9
- [23] PELC, V., *Daňové odpisy. Strategie pro podnikatelskou praxi firem a podnikatelů*. 1. Vyd. Praha: C. H. Beck, 2011. ISBN 978-80-7400-387-5
- [24] AKCIE, [on line 25. 11. 2014; 13:05 hod.]. Dostupné z: <http://www.cennypapir.cz/akcie/>
- [25] ÚVĚRY, [on line 27. 11. 2014; 10:10 hod.] Dostupné z: http://eamos.pf.jcu.cz/amos/kat_spo/externi/kat_spo_2966/7/kap75.html
- [26] ZEMÁNEK, P., KONEČNÝ J., *Finanční řízení podniku*. Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně. Uherské hradiště 2013. ISBN 978-80-7454-115-5

- [27] Zákon č. 190/2004 Sb., o dluhopisech. [on line 28. 11. 2014; 11:00 hod.]. Dostupné z: <http://portal.gov.cz/app/zakony/zakonPar.jsp?page=0&idBiblio=57771&nr=190~2F2004&rpp=50#local-content>
- [28] HEJDUKOVÁ, A., HRONÍKOVÁ, M., *Financování stavební zakázky*. Brno, VUT, FAST, 2006. Studijní opora. Elektronická verze.
- [29] FAKTORING - slovní komerční banka, [on line 29. 11. 2014; 09:21 hod.]. Dostupné z: <http://www.factoringkb.cz/cs/slovník.shtml>
- [30] FAKTORING - wikipedie, [on line 29. 11. 2014; 09:50 hod.]. Dostupné z: <http://cs.wikipedia.org/wiki/Faktoring>
- [31] RADOVÁ, J., DVOŘÁK, P., MÁLEK, J., *Finanční matematika pro každého*. 5 vyd. 2005. Nakladatelství GRADA Publishing, a.s. Praha 7. ISBN – 80-247-1230-X
- [32] PAVEL, J., PPP projekty v České Republice – šance nebo riziko?, [on line 01. 12. 2014; 08:30 hod.]. Dostupné z: http://www.transparency.cz/wp-content/uploads/vz_analyza_ppp_implementace.pdf
- [33] SLOVNÍK POJMŮ – Česká národní banka, on line 01. 12. 2014; 10:00 hod.]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/financni_stabilita/zpravy_fs/FS_2009-2010/FS_2009-2010_slovník_pojmu.pdf
- [34] DEVELOPERSKÉ PROJEKTY – 1. ČÁST, [on line 01. 12. 2014; 11:15 hod.]. Dostupné z: <http://www.epravo.cz/top/clanky/developerske-projekty-1cast-32869.html>
- [35] DEVELOPERSKÉ FINANCOVÁNÍ – Komerční banka, [on line 01. 12. 2014; 13:05 hod.] Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-pod-60-milionu/developerske-financovani.shtml>
- [36] MALCH, A., *Jak podnikat po vstupu do EU*. GRADAPublishing, a.s., 2004. ISBN 8024763842
- [37] POLOUČEK, S., a kol., *Bankovníctví*. 1 vyd., C. H. Beck, Praha, 2006. ISBN 80-7179-462-7
- [38] BANKOVNÍ ZÁRUKY – BONDS, [on line 02. 12. 2014; 15:45 hod.]. Dostupné z: http://www.k126.fsv.cvut.cz/predmety/126fim/fim_bondy.doc
- [39] BANKOVNÍ ZÁRUKA, [on line 04. 12. 2014; 12:15 hod.]. Dostupné z: http://cs.wikipedia.org/wiki/Bankovn%C3%AD_z%C3%A1ruka

- [40] BANKOVNÍ ZÁRUKA, [on line 04. 12. 2014; 13:00 hod.]. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-pod-60-milionu/bankovni-zaruka.shtml>
- [41] KOVANICOVÁ, D., KOVANIC, P., *Poklady skryté v účetnictví*. 2. vyd. Praha: Polygon, 1995. s. 218-504. ISBN 80-85967-07-3
- [42] SEDLÁČEK, J., *Finanční analýza podniku*. Dotisk 1. Vyd. ComputerPress, a.s., Brno, 2009. ISBN 978-80-251-1830-6
- [43] KNAPKOVÁ, A., PAVELKOVÁ, D., *Finanční analýza, komplexní průvodce s příklady*. 1. Vyd., 2010. Nakladatelství GRADA Publishing, a.s. Praha 7. ISBN 978-80-247-3349-4
- [44] FINANČNÍ ANALÝZA POMĚROVÉ UKAZATELE, [on line 05. 12. 2014; 14:10 hod.]. Dostupné z: http://is.vsfs.cz/el/6410/leto2012/N_MaEk/um/ME_II._cast_Financni_analyza_Pomerove_ukazatele_FA.doc?so=nd;info=
- [45] www.justice.cz
- [46] www.kalab.cz
- [47] www.olympia-centrum.cz
- [48] www.mapy.cz
- [49] www.ece.com/en/
- [50] www.block.cz
- [51] ŽILINSKÝ, L., *Problematika řízení peněžních toků ve stavebním podniku*. Brno, 2013. 79 s., Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta stavební, Ústav stavební ekonomiky a řízení. Vedoucí práce Ing. Marta Hroníková
- [52] POLÁCH, J., DRÁBEK, J., MERKOVÁ, M., POLÁCH, J., *Reálné a finanční investice*. 1. Vyd. 2012. C. H. Beck, Praha. ISBN 978-80-7400-436-0.
- [53] FORFAITING-PENÍZE (SKORO) IHNEĎ A BEZ RIZIKA, [on line 10. 01. 2015; 18:23 hod.]. Dostupné z: <http://www.mesec.cz/clanky/forfaiting-penize-skoro-ihned-a-bez-rizika/>

13 SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

HSV	– hlavní stavební výroba
PSV	– přidružená stavební výroba
DPH	– daň z přidané hodnoty
ISVZ	– informační systém veřejných zakázek
ČSÚ	– Český statistický úřad
STP-S	– stavebně-technologická příprava stavby
EU	– Evropská unie
PPP	– Public Private Partnership

14 SEZNAM OBRÁZKŮ

Obr. 1	Rozklad meziroční změny indexu stavební produkce v roce 2008 – 2013	14
Obr. 2	Rozklad meziroční změny objemu nových stavebních zakázek (podniky s více jak 50 zaměstnanci)	14
Obr. 3	Trend vývoje stavu stavebních zakázek (podniky s více jak 50 zaměstnanci)	15
Obr. 4	Počet subjektů ve stavebnictví v letech 2008 -2013 (dle CZ-NACE 41,42 a 43)	15
Obr. 5	Průměrný počet zaměstnaných osob ve stavebnictví v letech 2007 – 2013	16
Obr. 6	Životní cyklus projektu stavby vs. Životní cyklus stavby	23
Obr. 7	7 největších zadavatelů veřejných zakázek dle objemu Kč	29
Obr. 8	7 největších zadavatelů veřejných zakázek dle počtu	30
Obr. 9	7 největší dodavatelé dle objemu v Kč	30
Obr. 10	Schéma souboru stavební zakázky	32
Obr. 11	Způsoby získávání stavebních zakázek dle stavebních společností	35
Obr. 12	Nabídková příprava v kostce	41
Obr. 13	Předvýrobní a výrobní příprava	43
Obr. 14	Princip tvorby nerozděleného zisku	52
Obr. 15	Princip faktoringu	71
Obr. 16	Druhy a členění bankovních záruk	80
Obr. 17	Tří členný vztah průběhu bankovní záruky	82
Obr. 18	Čtyř členný vztah průběhu bankovní záruky	83
Obr. 19	Umístění prodejny v nákupním centru Olympia Brno s.r.o	97
Obr. 20	Konečná vizualizace stavební zakázky	98
Obr. 21	Umístění obchodního centra Olympia Brno s.r.o.	98
Obr. 22	Grafické vyjádření struktury nákladů stavební zakázky	100
Obr. 23	Harmonogram realizace stavební zakázky	101
Obr. 24	Náklady a příjmy stavební zakázky	104
Obr. 25	Kumulované Cash flow stavební zakázky	104
Obr. 26	Celková zadluženost stavební společnosti KALÁB, s.r.o.	108
Obr. 27	Koeficient zadluženost stavební společnosti KALÁB, s.r.o.	108
Obr. 28	Vývoj obrátu společnosti BLOCK a.s. v letech 2003–2011	116
Obr. 29	Vývoj počtu zaměstnanců společnosti BLOCK a.s. v letech 2003–2012	117
Obr. 30	Sídlo společnosti YY	118
Obr. 31	Průběh prodeje pohledávky	121

15 SEZNAM TABULEK

Tab. 1	Index změny stavební produkce v roce 2013	13
Tab. 2	Vývoj stavebních zakázek v České Republice 2006 – 2011	28
Tab. 3	Ukázka splátkového kalendáře	39
Tab. 4	Ukázkový příklad výpočtu cash flow na stavební zakázce	40
Tab. 5	Interní a externí zdroje financování	51
Tab. 6	Vývoj obrátu společnosti v letech 2010 - 2013	96
Tab. 7	Struktura nákladů stavební zakázky	100
Tab. 8	Fakturace stavebních prací zhotovitele investorovi	102
Tab. 9	Výpočet cash flow stavební zakázky	103
Tab. 10	Výše vlastních zdrojů stavební společnosti KALÁB s.r.o.	105
Tab. 11	Celková zadluženost stavební společnosti KALÁB s.r.o.	107
Tab. 12	Koeficient zadluženosti stavební společnosti KALÁB, s.r.o.	108
Tab. 13	Dlouhodobá zadluženost stavební společnosti KALÁB, s.r.o.	109
Tab. 14	Běžná zadluženost stavební společnosti KALÁB, s.r.o.	109
Tab. 15	Míra samofinancování – stavební společnost KALÁB, s.r.o.	110
Tab. 16	Krytí stálých aktiv vlastními zdroji – stavební společnost KALÁB, s.r.o.	110
Tab. 17	Míra finanční samostatnosti – stavební společnost KALÁB, s.r.o.	111
Tab. 18	Finanční nezávislost stavební společnosti KALÁB, s.r.o.	111
Tab. 19	Úrokové krytí stavební společnosti KALÁB, s.r.o.	112
Tab. 20	Složení technologického zařízení na výrobu chladu	117
Tab. 21	Předmět výpočtu ceny pohledávky	122
Tab. 22	Vstupní data pro výpočet ceny forfaitingu	122
Tab. 23	Vstupní data pro výpočet amortizace úvěru	123
Tab. 24	Kompletní výpočet odkupu pohledávky forfaitérem	125

16 SEZNAM PŘÍLOH

- Příloha č. 1** Ukázka stavebního deníku
- Příloha č. 2** Ukázka zjišťovacího protokolu dílčích plnění
- Příloha č. 3** Ukázka hlavičky vydaných faktur